Miércoles, 29 de mayo de 2024 | Año XLVII | Número 13.470

1,80€



Telecomunicaciones

Telefónica investiga una filtración de datos de 120.000 clientes

—P6

Fiscalidad

Más alcohol libre de impuestos en cruceros

—P22

Laboral

Pronovias recortará 85 empleos tras perder casi 100 millones

—P12



CincoDías

www.cincodias.com

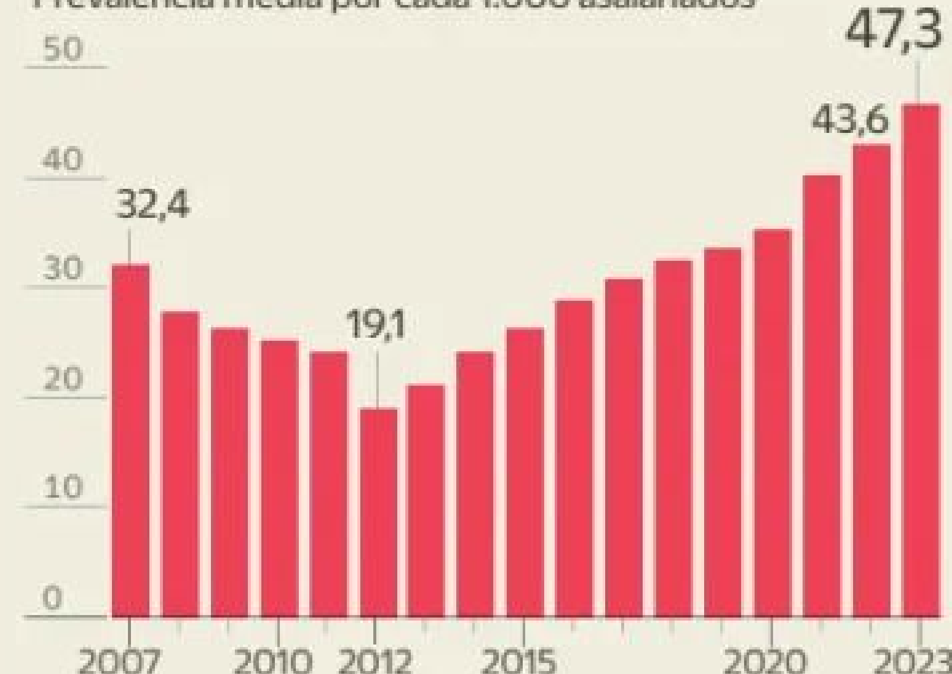
El Gobierno dilata los plazos en la opa de Talgo mientras busca un socio industrial



El ministro de Transportes, Óscar Puente. EFE

Calendario. La operación entra en su tercer mes sin existir puente alguno con los inversores húngaros

Plan. El Ejecutivo ha tanteado a firmas como Skoda tras el no de CAF, Stadler o Alstom —P3



Los gráficos que explican la explosión de la incapacidad temporal en España

—P18-19. Editorial P2

El Banco de España, sobre las fusiones: "Más grande no siempre es mejor" —P10

Banca. Los bonistas rebajan la prima de Sabadell tras el anuncio de opa —P13

Siemens plantea 430 despidos en España, el 10% de su ajuste —P5

Trond Grande

Viceconsejero delegado de Norges Bank

"Decidiremos en Sabadell con criterios financieros"



Opa de BBVA. "Somos accionistas de los dos bancos. Serán nuestros gestores de carteras los que tomen la decisión final"

Petroleras. "Si desinvirtiéramos, alguien compraría y, probablemente, estaría menos preocupado por la transición energética" —P14

Coxabengoa planea salir a Bolsa a finales de año y ampliar capital —P4

Dia se vuelca a crecer en el canal online tras hacerlo rentable en 2023

—P6

Berkeley reclama 921 millones en su arbitraje por la mina de uranio

—P9

Avales ICO para hipotecas: bancos que los ofrecen y con qué requisitos

—P15

Por qué el precio de la vivienda no baja aunque se venda menos

—P20

Editorial

Más agotamiento, más viejos, más bajas

España registra más bajas laborales que nunca. Es un fenómeno preocupante; tanto, que hace un año provocó un hecho que (lamentablemente) cada vez es más extraño. Puso de acuerdo a los jefes de sindicatos y patronales. Todos han expresado su preocupación por las cifras de incapacidad temporal. A cierre de 2023, las incapacidades temporales por contingencias comunes registraron una prevalencia media de 47,3 por cada 1.000 asalariados. Es el máximo al menos desde 2007, cuando arranca la serie estadística. Entonces era 32,4, cifra que cayó hasta un mínimo de 19,1 en el año 2012.

Doce meses después de que los agentes sociales lanzasen esta advertencia sobre las bajas, los indicadores no solo no se han corregido, sino que arrojan peores escenarios. El problema se recrudece porque las razones que lo impulsan evolucionan a peor. Entre ellas está que la población trabajadora envejece y las proyecciones demográficas auguran aún más arrugas, lo que anticipa más problemas de salud en las plantillas. Además, las listas de espera de la sanidad pública no paran de crecer, lo que cronifica e incluso empeora muchas dolencias.

Los poderes públicos deben adoptar medidas eficaces para solucionar ambos problemas. No solo por utilitarismo económico: un país tan viejo y que tarda cada vez más en sanar a sus habitantes está haciendo cosas mal. Asimismo, los expertos señalan que la buena marcha del mercado laboral también ayuda a impulsar las bajas, ya que muchos empleados tienden a acudir a sus puestos enfermos cuando temen perder su trabajo. Este fenómeno se apreció con un desplome de los indicadores durante la Gran Recesión.

La cuarta razón que identifican algunos analistas (no hay consenso) es el creciente cambio en la concepción del trabajo. Hay un hartazgo que empapa a cada vez más empleados, un cansancio que les desapega de su empleo. Según una encuesta reciente del instituto 40dB para *El País* y la cadena SER, el 52% asocia el trabajo con el sentimiento de agotamiento y el 41% lo relaciona con la ansiedad. Esta es, quizá, la derivada más compleja. Ofrecer mejores condiciones laborales, cuyo asentamiento depende de la difícil evolución del tejido productivo, dibujaría un horizonte. Pero hay algo más. En países con salarios más generosos y jornadas más cortas que en España también crece el número de trabajadores quemados. Es lo que el escritor Carl Newport define como "el gran agotamiento", una sociedad en la que todo el mundo está cansado, quemado, con la sensación de que no le da la vida. Quebrar esa rueda sin que descarrile la actividad económica es el principal desafío.

Las claves

1

Tecnología

Los españoles no saben si la IA será buena o mala, o todo lo contrario



GETTY IMAGES

Una cantidad no desdeñable de las tareas que hacemos los humanos es perfectamente previsible, y sustituible por tanto por una inteligencia artificial de nivel, digamos, mediano. Pero, a menudo, los humanos, y los españoles en particular, piensan que lo que hacen los demás puede hacerlo un robot, pero lo suyo, no tanto. Así lo revela una encuesta de la fundación Cotec, publicada ayer. Eso sí, la tendencia es a aceptar cada vez más la capacidad disruptiva de la tecnología.

El relativo optimismo de los sondeados se refleja también en que hay más personas que creen que la IA creará más empleo del que destruirá (un 54% de los encuestados), que los que piensan lo contrario, un 39%. Sin embargo, respecto a si creará desigualdad social, hay un 52% que lo piensa, frente a un 28%. En resumen: que no tienen muy claro si el impacto será netamente positivo o negativo, a corto o a largo plazo. La historia de la humanidad habla de que la tendencia es a mejor, aunque con momentos de crisis en los que parece que todo se va a ir por el desagüe.

2

Finanzas

Los bonistas no descartan que los accionistas de Sabadell digan sí

Aún queda mucho tiempo para que se resuelva la oferta hostil de BBVA por Sabadell, pero, por si acaso, los inversores en bonos de ambos bancos ya van poniendo en precio la posibilidad de que se produzca, que ahora mismo es solo hipotética. Están reduciendo la prima de la deuda del banco vallesano respecto a la del de origen vasco, de 45 puntos básicos a 25, a base de rebajar la rentabilidad exigida al primero.

Es una señal de que, a pesar del rechazo tajante del consejo de Sabadell, nadie descarta, e incluso hay quien considera factible, que sus accionistas acaben aceptando la propuesta de su competidor.

3

Empleo

El calvario judicial de los interinos de larga duración no cesa

Los trabajadores perennemente interinos de la Administración española siguen siendo víctimas de la mala planificación de los Gobiernos regionales, que, en lugar de sacar a concurso plazas de funcionarios en un plazo razonable, han mantenido durante años o décadas a temporales en esos puestos. Ahora, el Tribunal Supremo rechaza que haya que convertirlos automáticamente en fijos, como le instaba el Tribunal de Justicia de la UE, porque contradice el principio de mérito del acceso a la función pública. Los expertos en Derecho sabrán explicar cómo es posible esta divergencia entre ellos, pero en algún momento habrá que dar una solución justa y definitiva a los interinos de larga duración, que estarán comprensiblemente hartos.

4

El servicio militar obligatorio (o el trabajo social sustitutorio), que recuperaremos, será un rito de iniciación que permitirá alejar de los problemas a algunos jóvenes. Creo que hacer el servicio da un objetivo, y habilidades y oportunidades que en última instancia transformen sus vidas

Rishi Sunak

PRIMER MINISTRO BRITÁNICO

5

Seguros

Los patinetes eléctricos y su falsa imagen de inocuidad

Los patinetes eléctricos dan una falsa imagen de inocuidad, por su pequeño tamaño y porque, como el resto de los vehículos que funcionan con electricidad, no hacen ruido. Un proyecto de ley del Consejo de Ministros pretende obligar a los aparatos de movilidad personal de pequeño tamaño, como los monociclos, a pagar un seguro de responsabilidad civil, al igual que a los vehículos agrícolas e industriales que ahora no están obligados a ello.

Ayudará a resolver las indemnizaciones en caso de accidente, tanto para sus conductores como para terceros: el año pasado murieron 11 personas en siniestros relacionados con patinetes eléctricos, según la Fundación Mapfre. Y, con suerte, a elevar la atención general hacia los demás en la vía pública.

CincoDías

Directora
Amanda Mars

Subdirectores
Nuño Rodrigo y Daniel Toledo

Jefes de redacción
Fernando Sanz, Bernardo Díaz y Cecilia Castelló

Áreas
Raquel Díaz Guijarro (Empresas), Laura Salces (Mercados), Nuria Salobral (Inversión), Natalia Sanmartín (Opinión), Begoña Barba (Suplementos)

Gerente
José Luis Gómez Mosquera

Comercial publicidad
María Jesús García

Depósito legal: M-7603-1978.
Difusión controlada.
Edita Ediciones El País, S.L.

Empresas / Finanzas

El Gobierno apura los plazos en la opa de Ganz Mavag por Talgo mientras busca socio

El examen de la operación entra en su tercer mes sin puente alguno entre los inversores húngaros y el Ejecutivo ▸ Moncloa tantea a compañías europeas del sector ferroviario como Skoda

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

El consorcio húngaro que mantiene una oferta pública de adquisición (opa) por el 100% de Talgo a cinco euros por acción, Ganz Mavag, tiene claro que la suya va a ser una carrera de fondo y también cree, según fuentes cercanas, que podrá aguantar. La ofensiva sobre la firma industrial española, pactada con los principales accionistas de Talgo y calificada de amistosa, fue presentada el 7 de marzo; el folleto llegó a manos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) el 2 de abril, y el 22 de ese mes el regulador bursátil comenzó a analizarlo. A partir de ahí, mínimos avances y mucha incertidumbre.

Lo que suceda en las próximas semanas, tras la declarada intención del Gobierno de frustrar la opa húngara o buscar una oferta competidora, depende del dictamen que prepara la Junta de Inversiones Exteriores, dependiente de la secretaría de Estado de Comercio, donde se apuran los plazos para determinar la idoneidad, o no, de la oferta húngara. El Ejecutivo, por su parte, busca por toda Europa la formación de un consorcio comprador alternativo. Los plazos para dar respuesta a Ganz Mavag entran en su fase final antes de que entren en juego posibles prórrogas.

Otra fecha clave en el proceso es la del 25 de marzo, cuando Ganz Mavag presentó la documentación de la opa ante la referida Junta de Inversiones Exteriores. Ese día comenzó a correr un primer plazo abreviado de un mes, que ha sido ya ampliamente superado, para obtener respuesta del Consejo de Ministros a la opa. La operación fue a un segundo plazo ordinario, con dos meses adicionales, lo que ofrece tiempo para analizar la oferta hasta finales de junio. La CNMV, que tenía 20 días hábiles para aceptar o rechazar la formulación de la opa, agotó la semana pasada el margen temporal para dar su opinión, quedando ahora supeditada a que el Gobierno exponga sus argumentos.

En las filas de Ganz Mavag, asesorada en lo financiero por Lazard y en lo legal por Garrigues, se mueven entre la preocupación y la perplejidad por el hecho de no haber podido establecer contacto alguno con el Ejecutivo para explicar los planes respecto a Talgo. “El consorcio envió cartas a los Ministerios de Economía, Transportes e Industria, a la oficina económica de La Moncloa y al presidente de Renfe sin siquiera haber recibido acuse de recibo”, explican en el entorno de Ganz Mavag.

Los potenciales compradores solo han podido sentarse con los sindicatos con representación en Talgo y tampoco habrían tenido acceso a un cambio de impresiones con CriteriaCaixa, inversor de perfil financiero que daría un paso al frente con una opa competidora, si el Gobierno es capaz de encontrar un inversor de perfil industrial.

Nueva baza

Tras constatar las nulas ganas de acometer una opa por parte de los fabricantes de trenes CAF, Stadler y Alstom, todos ellos con presencia en España, el Ejecutivo ha tanteado a firmas europeas del sector ferroviario como Skoda y ayer, en publicación de *El Confidencial*, saltó el nombre del grupo especializado en defensa Escribano como nueva baza de La Moncloa. Desde esta última, presente en Indra (8%) junto al capital público que representa la SEPI (28%), se elude hacer comentarios al respecto.

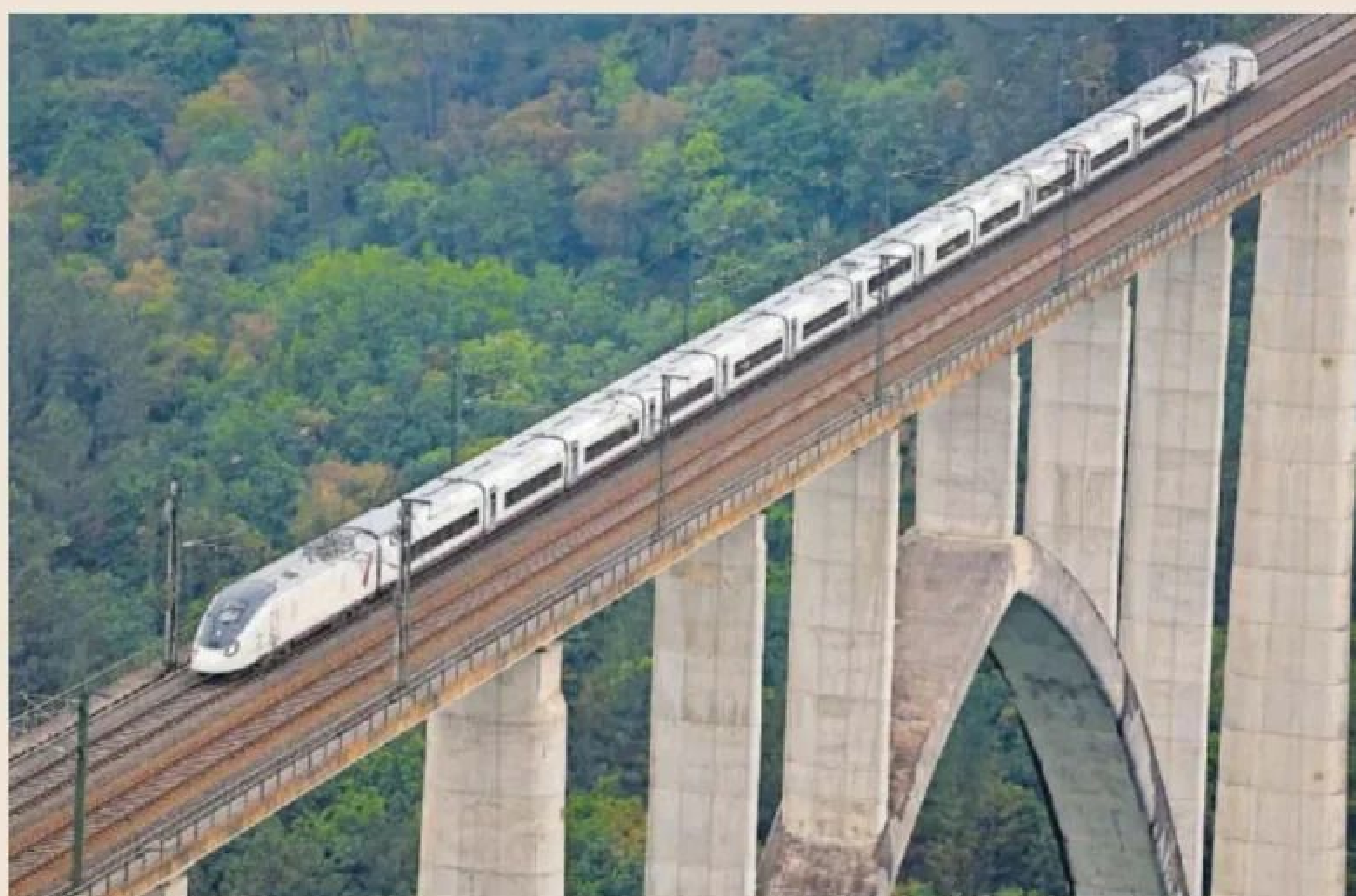
En Ganz Mavag ha enraizado la idea de que solo un inversor del sector ferroviario con capacidad excedente de planta puede resolver el problema industrial de Talgo: falta capacidad, en sus instalaciones de Las Matas (Madrid) y Rivabellosa (Álava), para ejecutar una cartera de contratos valorada en 4.100 millones. Los actuales accionistas de salida, el fondo Trilantic y las familias Abelló y Oriol, con el 40% del capital a través de la instrumental Pegaso, no están dispuestos a soportar las necesidades de inversión de la compañía.

Con la propuesta de ocho fábricas en Hungría para acelerar la producción de Talgo en trenes de alta velocidad y apoyar su diversificación hacia el material rodante ligero, Ganz Mavag se presenta como una solución que causa fuertes recelos en La Moncloa al menos por cuatro cuestiones: los posibles lazos de los autores de la opa con Rusia, el soporte que presta el Gobierno de ultraderecha de Viktor Orbán, una supuesta falta de capacidad técnica y el cartel de estratégicas que ha sido colgado sobre patentes de Talgo, como es la del eje de ancho variable que permite la circulación por distintos tipos de vía. Precisamente, la Junta de Inversiones Exteriores ha demandado en las últimas semanas información a Ganz Mavag sobre las raíces societarias de cada uno de los inversores agrupados en el consorcio, formado por la firma industrial Magyar Vagon (55%) y el fondo público húngaro Corvinus (45%), al tiempo que ha reclamado detalles sobre los planes de los potenciales nuevos propietarios respecto a las patentes del fabricante español. Representantes del consorcio afirman que se ha atendido cada uno de los requerimientos de información.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) asiste a este proceso de momento como espectadora, consciente de que se dirime en el terreno político. Los esfuerzos del capital húngaro se centran, dicen en su entorno, en crear en Bruselas un clima a favor de la integración de Talgo y Magyar Vagon, o en contra de un posible veto del Gobierno a una operación que parte de un Estado miembro de la UE.

España cuenta con un marco reforzado el año pasado para el análisis y control de inversiones extranjeras. El real decreto 571/2023, de 4 de julio, sirve de escudo antiopas para empresas cuya valoración se desplomó por el paso de la pandemia y la posterior invasión rusa de Ucrania, decae a final de año.

Ganz Vagon tiene firmados en Hungría los avales y financiación de la opa, que asciende a 619 millones de euros. También cuenta con la dispensa de la mayor parte de los 18 bancos acreedores de Talgo para llevar a cabo un cambio de control sin que se ejerzan las cláusulas de ejecución anticipada de créditos por más de 200 millones de euros. La acción del fabricante cerró ayer en 4,44 euros, un 12% por debajo de la oferta de adquisición en pie.

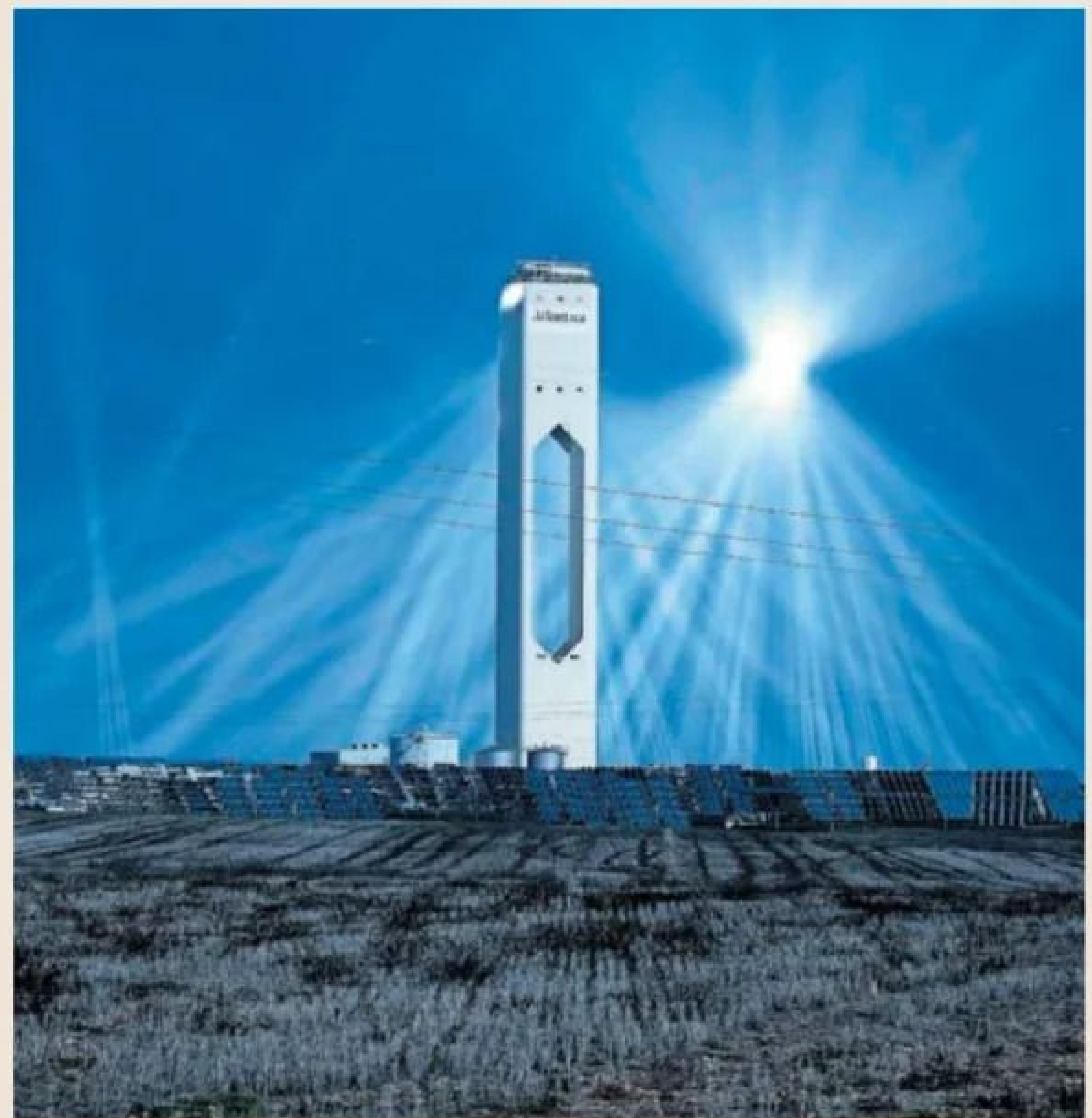


Vista del tren AVE a su paso por Santiago de Compostela. EFE

La firma húngara lamenta no haber podido explicar su oferta al Gobierno español

El objetivo es incrementar la capacidad de producción de Talgo

Coxabengoa prepara su salida a Bolsa a finales de año con una ampliación de capital


Planta solar de Atlantica Yield-Abengoa en la localidad sevillana de Sanlúcar la Mayor. PACO PUENTES

El grupo busca financiar su plan estratégico y cambiar su denominación

El valor de la empresa podría superar los 1.700 millones

ALVARO BAYÓN
MADRID

Coxabengoa pone la mirada en la Bolsa. El grupo –que integra el negocio de Cox y los activos de Abengoa– trabaja para debutar en el mercado a finales de año, según fuentes del mercado. El objetivo es abordar una ampliación de capital con la que financiar el plan de negocio que presentó cuando rescató al grupo andaluz.

Hace algo más de un año que Cox se alzó como ganador en la subasta por los activos de Abengoa, en el marco del concurso de acreedores del grupo. La firma que preside Enrique Riquelme diseñó entonces un ambicioso plan estratégico, que blindaba los 9.000 empleos de la adquirida. Este pasaba por, de forma conjunta, alcanzar los 1.200 millones de facturación este año y 175 millones de beneficio bruto de explotación (ebitda). En cinco años, la idea era superar los 3.000 millones en ventas, con un negocio centrado en los verticales de agua y energía.

La compañía, que ya superó al cierre del año pasado las cifras previstas en el plan estratégico, alcanza los 800 millones de euros en ingresos en los últimos 12 meses, con un ebitda de 150 millones de euros en este mismo periodo. Esto le hace prever que también en este ejercicio 2024 conseguirá batir las cifras de su hoja de ruta. Ha conseguido renovar las líneas de avales y contratos por valor de 1.200 millones, entre los que destacan plantas de desalación en Abu Dabi y Jubail, un parque solar en Dubái y más de 3.500 millones en líneas eléctricas en Chile.

En este contexto, acelera sus planes para debutar en Bolsa. Está actualmente analizando debutar en el parqué a finales de año, a través de una ampliación de capital que le supondrá poner en circulación entre el 25% y el 30% de sus acciones. Teniendo en cuenta las cifras del último año, el valor de la empresa podría superar los 1.700 millones de euros, teniendo en cuenta las más de 11 veces a las que cotiza el sector en el Stoxx 600. De acuerdo a estas cifras, la empresa captaría en torno a los 500 millones.

La firma ha remitido ya a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) las primeras versiones del folleto, pero aún no ha tomado una decisión sobre si lanzar la operación. También contempla abordar alternativas de financiación, como una emisión de bonos o un préstamo sindicado y retrasar el estreno bursátil 18 meses. Coxabengoa cuenta actualmente con cero euros de deuda sin recurso y 211 millones de deuda de proyectos, lo que le da margen para endeudarse.

Debut

Por el momento, la empresa da pasos para avanzar en su debut. Ya ha designado a Lazard como asesor financiero de la transacción. Santander y Bank of America serán los colocadores globales. Riquelme pilota este salto como presidente, junto a Nacho Moreno como consejero delegado.

También plantea un cambio de marca, de modo que el grupo vuelva a llamarse Cox. La marca Abengoa se restringirá a la filial de agua. La otra rama, la de energía, abarca Cox Energy, actualmente cotizada en BME Growth y en la Bolsa mexicana, y también el área de infraestructuras, especializada en redes de transmisión. La sociedad se plantea si, una vez el grupo cotice en el mercado continuo, la filial deje los mercados español y mexicano, debido a la escasa liquidez del valor. Esta filial cotiza a 1,73 euros por título, con una capitalización de unos 300 millones.

En paralelo, trabaja para adaptar el modelo de gobernanza de la compañía a los estándares de una cotizada. La empresa cuenta con un consejo compuesto por 12 miembros, de los cuales uno es ejecutivo (Enrique Riquelme) y otro es dominical (Alberto Zardoya). La ampliación de capital diluirá el peso de los actuales accionistas. Riquelme, que tiene actualmente el 80% del capital, conseguirá mantener la mayoría de sus acciones, mientras que el fondo HNA y Zardoya reducirán desde su 4,5% y 15% actual, respectivamente.

La compañía ha remitido ya a la CNMV las primeras versiones del folleto

Ha designado a Lazard como asesor financiero de la transacción

Entre sus planes de futuro destacan abordar el salto a Estados Unidos, donde ya estuvo presente Abengoa, y esperan crecer tanto en las áreas de energía y agua. Además también trabaja en construir una nueva sede en Sevilla, para reforzar el compromiso del grupo con esta región.

El fondo ECP acuerda la compra de Atlantica, antigua filial de Abengoa, en una operación de 2.350 millones

C. CASTELLÓ
MADRID

Atlantica, antigua filial de Abengoa que cotiza en el Nasdaq, anunció ayer un acuerdo con el fondo Energy Capital Partners (ECP) junto a socios institucionales para adquirir la compañía a un precio de 22 dólares por acción en efectivo, frente al cierre de 21,59 dólares del lunes. El precio supone valorar el total del capital de la firma de renovables en 2.555 millones de dólares (2.346 millones de euros). La eléctrica canadiense Algonquin Power & Utilities, propietaria del 42,2% del capital Atlantica, respaldó la operación.

Abengoa completó en 2018 su salida de Atlantica (entonces denominada Atlantica Yield) con la venta a Algonquin del 16,47% que le quedaba en la empresa por 285 millones de dólares. Antes, la canadiense ya había adquirido otro 25% de su capital por 607 millones. En total, Algonquin desembolsó hace seis años unos 900 millones de dólares por su participación, frente a unos 1.080 millones de valoración en la oferta de ECP.

Atlantica cuenta con activos y plantas de energía solar y eólica en EE UU, Europa (incluidas varias plantas en España), América del Sur y África. En febrero de 2023, inició un proceso de revisión estratégica para poner sobre la mesa distintas opciones. "Tras analizar cuidadosamente todas las alternativas disponibles con la ayuda de asesores externos, el consejo concluyó unánimemente que esta transacción representa la mejor alternativa de maximización de valor disponible", dijo Michael D. Woollcombe, presidente del consejo de administración de Atlantica. "El apoyo de nuestro mayor accionista refuerza esta conclusión".

Además de Algonquin, en el accionariado de Atlantica están otros socios financieros como Lazard, con un 8,46%, Morgan Stanley (4,45%) y Crédit Agricole (2,86%), según datos de Bloomberg. Los consejeros, que han manifestado su apoyo a la oferta, controlan en conjunto menos del 1% del capital, tal y como consta en un comunicado enviado a la SEC. El fondo ECP y sus socios manifestaron la intención de excluir Atlantica de cotización en el Nasdaq si sale adelante la oferta. La antigua filial de renovables de Abengoa cerró 2023 con un beneficio neto de 43,4 millones de dólares, frente a las pérdidas netas de 5,4 millones en 2022. El ebitda ajustado fue de 794,9 millones, similar a los 797,1 millones de un año antes.

A ECP le acompañan en la oferta varios inversores institucionales. El precio de compra acordado representa una prima del 18,9% sobre el cierre de Atlantica el 22 de abril. La operación está sujeta a la aprobación de los accionistas y a la obtención de autorizaciones regulatorias en varios países. Se espera que el proceso concluya en el cuarto trimestre de 2024 o comienzos de 2025.

Siemens Gamesa plantea 430 despidos en España, el 10% de su ajuste laboral

La sociedad, filial de Siemens Energy, afronta una segunda gran reconversión para suprimir 4.100 empleos en todo el mundo ▸ Se verá afectado el 8,4% de su plantilla española

JAVIER VADILLO / IGNACIO FARIZA
BILBAO / MADRID

El fabricante vasco de aerogeneradores Siemens Gamesa, en serios aprietos financieros desde hace años, afronta un segundo ajuste de calado desde su fusión en 2017 con los activos eólicos del gigante alemán. En esta ocasión, la reconversión afectará a 4.100 empleos (el 17% de un total de 29.807 profesionales) e impactará en España con 430 despidos (el 8,44% de los 5.093 puestos de trabajo en el país). Será el segundo país más afectado, solo por detrás de Dinamarca y por delante de Alemania.

Gamesa, adquirida íntegramente el año pasado por Siemens Energy, trasladó ayer los grandes números del ajuste a los sindicatos. Sin identificar, eso sí, a los profesionales afectados ni detallar las condiciones en las que saldrán de la compañía. Ahora se inicia una fase de negociación entre ambas partes para intentar un acuerdo, con una reunión clave de la mesa de empleo prevista para julio.

"Acabamos de iniciar las conversaciones; el resultado de las negociaciones solo estará claro al final del proceso", apuntó un portavoz de la empresa. "Una vez que hayamos tratado los detalles con todas las partes implicadas y sepamos cuántos de los puestos de trabajo afectados pueden ser absorbidos por el crecimiento en otras áreas, anunciaremos el resultado".

La actividad de Siemens Gamesa en España se extiende por cinco comunidades autónomas, entre fábricas y oficinas. Desde la corporación renovable sí han avanzado a las centrales que la reconversión en España se centrará en las segundas –en muchos casos, por sinergias tras la fusión con Siemens Energy– y dejará sin tocar las plantillas de las plantas industriales de Castilla y León, Cantabria, Valencia, Galicia y Euskadi. El área administrativa y de gestión está repartida, principalmente, por Madrid, Sarriguren (Navarra) y Zamudio (Bizkaia).

Como en procesos similares, Siemens Energy intentará recolocar internamente a los trabajadores que no encajan en su filial eólica en otras áreas de crecimiento del grupo con sede en la ciudad alemana de Múnich. Siemens Energy tiene tres divisiones en rentabilidad y relacionadas con los negocios de servicios al gas, conexiones y transformaciones energéticas, como las centradas en el hidrógeno.

La compañía, en cambio, tiene intención de reforzar las actividades relacionadas con la eólica marina, en detrimento de las operaciones relacionados con los aerogeneradores terrestres. La idea de la empresa, en cambio, es que –lejos de caer– el número de empleados se mantenga estable. Una aparente paradoja que tiene explicación: porque otras áreas, como la citada eólica *offshore*, siguen creciendo.

En una carta a los empleados, el consejero delegado, Jochen Eickholt –que dejará el cargo en dos meses–, hace hincapié en la necesidad del ajuste por un menor volumen del negocio, afectado por los repetidos problemas técnicos en las turbinas terrestres 5.X y 4.X, la caída de la demanda en mercados no estratégicos y la necesidad de reorganizar la cartera de pedidos en base exclusivamente a la rentabilidad de los proyectos. "Reduciremos las complejidades y eliminaremos redundancias en la organización", se lee en la misiva. Buena parte de los despidos en España están vinculados con esas sinergias.



Sede en Zamudio (Bizkaia) de Siemens Gamesa.
REUTERS

El grupo intentará recolocar a los afectados en otras áreas de la compañía

El recorte, además de en España –donde están casi uno de cada cinco empleos a escala mundial–, tiene más impacto en otros países donde Gamesa tiene actividad. En Dinamarca, el recorte afectará a 570 personas, todos ellos –como en España– en oficinas. En Alemania serán 370 los damnificados. La empresa se ha comprometido a que el tijeretazo sea "lo menos traumático posible" para los trabajadores que saldrán.

No obstante, Siemens Gamesa ha deslizado a los representantes de los trabajadores que la salvación de otros 190 puestos de trabajo en las fábricas de Dinamarca y otros 670 en Portugal dependerá de la evolución del mercado.

El frenazo en seco del autoconsumo alcanza ya a las empresas industriales y de servicios

I. FARIZA
MADRID

El parón del autoconsumo trasciende ya del ámbito puramente residencial. El ritmo de instalación de paneles solares en la industria se hundió un 30% en los tres primeros meses de 2024 respecto al mismo periodo del año anterior, una cifra que alcanza el 22% en el caso de las empresas del sector comercial y de servicios. En el plano doméstico, donde el frenazo en seco se produjo ya en 2023, la caída rondó el 15%, según las cifras publicadas este martes por la Unión Española Fotovoltaica (Unef, la patronal del sector). "El autoconsumo residencial ya ha tocado suelo", confió ayer su director general, José Donoso, en un encuentro con medios de comunicación celebrado en Madrid. En la suma de los tres ámbitos, el descenso entre enero y marzo rondó el 26,3%.

La crisis energética fue el gran empujón para el autoconsumo en España, uno de los países con mejor recurso solar de Europa. En 2022, el año de la invasión rusa de Ucrania y el de los precios récord de la luz, la nueva potencia instalada se duplicó: la preocupación de empresas y hogares por su factura eléctrica era máxima, y esa fue una de sus vías de escape. "La subida fue muy grande, pero por causas coyunturales: el altísimo precio de la energía y los fondos europeos, que dieron ayudas muy generosas", apunta Donoso. En 2023, con el precio de la luz ya desaparecido de la agenda informativa, el parón se hizo evidente; sobre todo, en el sector residencial, donde la caída rondó el 50%. Una tendencia que está continuando este ejercicio; de forma especialmente intensa, en las empresas industriales o de servicios.

La potencia instalada en España se duplicó el año de la invasión de Ucrania

La caída rondó el 50% en 2023, sobre todo en el sector residencial

"Hay que olvidarse de la política de subvenciones y pasar a una de desgravaciones fiscales, tanto a particulares como a empresas", urgió el jefe de Unef al tiempo que recordaba que, aunque el precio mayorista esté siendo cero en muchas horas del día –las solares–, "eso no quiere decir que la electricidad sea gratis para el consumidor final. Los usuarios, dijo, "se mueven, sobre todo, por percepciones; pero los precios finales no son cero y este tipo de instalaciones tienen una vida útil de 20 o 30 años, así que se van a amortizar perfectamente", matizó.



Sede central de Telefónica en Madrid. EFE

Telefónica investiga una posible filtración de datos de 120.000 clientes y empleados

Ciberdelincuentes podrían haber accedido a dos millones de registros con correos y teléfonos

L. HERNÁNDEZ
MADRID

El robo de datos pone en jaque a las grandes empresas españolas. Tras el "acceso no autorizado" a una base de datos de Banco Santander hace 14 días, ahora Telefónica se enfrenta a una potencial filtración de información de más de 120.000 clientes.

Según publicaciones en foros especializados, a los que ha tenido acceso la empresa de ciberseguridad HackManac, el gigante de las telecomunicaciones sufrió un ciberataque en marzo de este año que permitió a los delincuentes acceder a más de 2 millones de registros de clientes y colaboradores de la compañía.

Fuentes oficiales de Telefónica reconocieron ayer que la empresa está investigando la legitimidad de la información que dice tener este actor en internet.

Otras fuentes del sector indicaron que todo se ha originado por unos mensajes en internet de usuarios que dicen haber accedido a una serie de datos de la teleco. Este acceso habría tenido lugar en el mes de marzo, con lo que se descarta que el ciberataque pudiese estar teniendo lugar ahora.

En cualquier caso, Telefónica está investigando si ha habido alguna brecha en los sistemas de seguridad, tanto en los propios como en los ajenos. Con todo, no serían datos sensibles de usuarios como claves o cuentas bancarias, insisten las mencionadas fuentes. De acuerdo a la información conocida ayer por la mañana, la base de datos atacada contendría información básica de los consumidores, que va desde su dirección hasta su correo electrónico.

La intención de los cibercriminales es vender los datos robados a otros potenciales interesados, aunque sin especificar un precio en particular por la información a su alcance.

Suplantación

HackManac recomienda a los clientes que tengan "cuidado ante posibles intentos de suplantación de identidad". La principal recomendación de los expertos en estos casos es siempre corroborar la veracidad de cualquier mensaje recibido. En caso de duda, la sugerencia es evitar acceder a enlaces que soliciten información personal, especialmente datos bancarios o de tarjetas de crédito.

El suceso habría tenido lugar el pasado mes de marzo

Los expertos aconsejan corroborar la veracidad de cualquier mensaje

En sus cuentas anuales de 2023, Telefónica destacó que "no hubo ningún incidente de seguridad relevante" ni hechos "con impacto suficiente para ser comunicados a las autoridades de control de los mercados financieros".

La compañía precisa que cuenta con 17 centros de respuesta a incidentes, desde donde puede responder a las brechas y minimizar las consecuencias de las ciberamenazas.

En 2022, la compañía hizo público que ciberdelincuentes se habían hecho con los datos de configuración del rúter de un número indeterminado de clientes de Movistar y O2. Aunque entre los datos no se encontraba información sensible, el grupo Telefónica solicitó a sus clientes que actualizaran sus contraseñas de acceso al servicio de fibra.

Mucho mayor fue el hackeo sufrido por la compañía en 2017, cuando sufrió un ataque que impedía el acceso a determinadas partes de su sistema interno y que cogió por sorpresa a la teleco. Los especialistas destacaron entonces que se trató de un "ataque global", que afectó a las operaciones en más de 100 países en los que opera la teleco española.

Dia se vuelca en crecer en el canal online tras hacerlo rentable en 2023

Las ventas por esta vía ya suponen el 4% en el mercado español

En el primer trimestre del año aumentaron un 26%

JAVIER G. ROPERO
MADRID

Dia redobla la apuesta por el comercio electrónico, un canal de venta que consiguió hacer rentable en 2023 y que mantiene en números positivos en el inicio de 2024. Así lo confirma a **CincoDías** el consejero delegado de Dia en España, Ricardo Álvarez, que defiende que el canal online deberá ser un punto clave en el crecimiento de ventas y beneficios de la compañía en su principal mercado, donde consiguió una ganancia neta de 122 millones de euros el pasado año. De ellos, 40 millones estuvieron vinculados a la venta de cerca de 200 tiendas a Alcampo, por lo que el conjunto de la operativa de la compañía en España ya es rentable.

Además, la expectativa es consolidar esa tendencia. "Tenemos que ser capaces de seguir mejorando cada año", explica Álvarez, que vincula el crecimiento de ventas y beneficios de Dia, por un lado, al rendimiento de su transformada red de 2.300 tiendas. Estas venden hoy, de media, un 50% más que hace cuatro años. La reforma de los establecimientos, que ya alcanza al 87% del total, ha sido clave, con un modelo centrado en la proximidad, en cestas de la compra pequeñas pero más visitas. Ahí surge como complemento el canal online, que sí permite a Dia vender cestas de mayor tamaño. "Nosotros no tenemos parkings", dice Álvarez.

"Tenemos un ecosistema online muy potente. Queremos volcar mucho esfuerzo promocional por ahí, llegar a una clientela joven... Nuestra propuesta, que pasa por tener envíos gratuitos a partir de 100 euros y entregarlos en el mismo día, es complicada, pero ganadora", señala el ejecutivo, al frente de las operaciones de Dia en España desde 2020. Ahí también entra en juego su club de fidelización, con 5,7 millones de clientes.



Ricardo Álvarez, consejero delegado de Dia España. FOTO CEDIDA POR LA COMPAÑÍA

"Tenemos una propuesta ganadora", dice el CEO en España, Ricardo Álvarez

El grupo obtuvo una ganancia de 122 millones en España en 2023

La compañía vende online a través de su propia web y *app*, pero también mantiene su tienda dentro de Amazon. Además, tiene alianzas con Just Eat, Glovo y Uber Eats para las entregas rápidas. En la actualidad, las ventas del canal digital crecían un 26% en el primer trimestre y generaban el 4% de la facturación de Dia en España. Es uno de los porcentajes más altos, si no el que más, dentro de los grandes operadores de supermercados. "Que siga creciendo dependerá de los clientes. Nosotros estamos totalmente abiertos a que así sea".

En 2023, además, el canal dejó de provocar pérdidas, una obsesión de los distribuidores para poder impulsar este servicio, y generó un pequeño beneficio para Dia España. La tendencia positiva se mantiene en 2024, aunque Álvarez reconoce que es una tarea difícil. "Muy pocos llegan a este punto. Es un hecho que el comercio electrónico es menos rentable que la tienda. Es nuestro trabajo que lo sea y que crezca dentro del resultado de la empresa, a base de eficiencias y de mejorar procesos continuamente, además de volcar mucha tecnología detrás. Ese es el gran reto".

La compañía da por cerrado su proceso de transformación y saneamiento, y aspira a entrar en una senda de crecimiento constante. En el primer trimestre de 2023, las ventas mejoraban un 6,3% a nivel comparable y también en volumen. Álvarez descarta vender más paquetes de tiendas, así como cierres significativos. Sin embargo, las 10 aperturas previstas para 2024 seguirán siendo inferiores a las clausuras. "La prioridad ahora es acabar las 250 tiendas que nos quedan por reformar", dice el ejecutivo, que prefiere no aventurarse en planes futuros de aperturas.

"Tenemos más potencial de crecimiento con el modelo actual. Hay que seguir impulsando las ventas por tiendas y generar recursos para cuando nuestras prioridades sean las aperturas".

CincoDías
Miércoles, 29 de mayo de 2024

Carlos Núñez: “Actuamos con decisión en los tres ejes de la ESG”

CINCO DÍAS
MADRID

La Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas celebra 20 años de sostenibilidad en nuestro país. En el evento *Transformar empresas. Mejorar el mundo*, celebrado ayer en el Círculo de Bellas Artes de Madrid, la organización recordó sus inicios de la mano de una veintena de empresas que en dos décadas se han convertido en más de 1.700, entre las que se encuentra el grupo Prisa, compañía editora de *El País* y **CincoDías**.

El presidente ejecutivo de Prisa Media, Carlos Núñez, intervino ayer durante el foro en una mesa redonda en la que conversó con la presidenta del Pacto Mundial en España, Clara Arpa. Núñez aseguró que “todas las acciones y elementos en los que trabajamos están embebidos en el plan de sostenibilidad”. Según detalló, el grupo Prisa está comprometido con los tres ejes ESG (medioambiental, social y gobernanza, por sus siglas en inglés) “y en esos tres ejes estamos actuando de forma decidida”, añadió.

También aportó algunas cifras sobre la cobertura que hacen los medios de Prisa en lo relativo a los ESG: más de 33.000 noticias que suponen 400 millones de páginas vistas en los últimos 12 meses; 12.000 de ellas en *El País*, además de los programas específicos de la cadena SER y de Radio Caracol. Y afirmó: “Nuestra labor también consiste en ser árbitros y comprobar que la información que dicen las empresas se adecúa a la realidad”.

Por su parte, la vicepresidenta tercera y ministra de Transición Ecológica y Reto Demográfico, Teresa Ribera, destacó en su intervención el buen posicionamiento de España para liderar el camino de la sostenibilidad.

Spain DC condiciona al acceso a la energía la llegada de 38.000 millones de inversión a Madrid en ‘data centers’

La Comunidad de Madrid aspira a superar a París y a Ámsterdam entre 2027 y 2030

Es el noveno mercado de Europa, con 147 MW

MARIMAR JIMÉNEZ
MADRID

La Asociación Española de Data Centers, Spain DC, condiciona a la construcción de redes eléctricas la llegada de 38.000 millones de euros de inversión a la Comunidad de Madrid desde ahora a 2030. La patronal de las empresas de centros de datos hará pública hoy en Valencia esta advertencia en un evento en el que presentará un informe donde plantea cuatro escenarios posibles para el avance de este sector en función de las decisiones públicas, de las regulaciones relacionadas con la eficiencia energética y la sostenibilidad medioambiental, así como de la capacidad de las infraestructuras para dar respuesta a las necesidades de energía de esta industria.

Madrid alcanzó en 2023 los 147 megavatios (MW) de potencia instalada, un 25,6% más que en 2022, pero se quedó 30 MW por debajo de las previsiones iniciales debido a la ralentización en la ejecución de los proyectos como consecuencia de las dificultades de tramitación y suministro energético, según explican desde la citada asociación.

Partiendo de esta realidad, en los tres primeros escenarios que plantea Spain DC Madrid alcanzaría los 616 MW de potencia instalada prevista en 2026 en distintos momentos del periodo 2026-2030. En todos estos casos, la inversión directa acumulada en infraestructura digital podría situarse en más de 6.000 millones, cifra a la que se añadiría una inversión indirecta de, como mínimo, 10.034 millones.

En el cuarto escenario, el más favorable, y ante una posible ejecución de los MW previstos, la inversión directa podría superar los 14.400 millones, a la que se añadiría una inversión indirecta de 24.000 millones. “Este escenario se podrá alcanzar si las administraciones públicas cumplen con sus obligaciones, sin que esto tuviera que implicar un aumento del gasto público”, dice Manuel Giménez, director ejecutivo de Spain DC.



Centro de datos de Data4 Group en Alcobendas (Madrid). VÍCTOR SAINZ

Madrid representa un 61% de la oferta nacional; Aragón supera a Barcelona

Localizaciones

El informe, que hace proyecciones hasta 2030, se centra en Madrid porque, según Spain DC, esta comunidad sigue siendo “la localización privilegiada” para el desarrollo de centros de datos en España, debido, esencialmente, a la población, concentración empresarial, de instituciones educativas o de comunicaciones que requieren los operadores de la industria digital y del dato.

Actualmente, Madrid representa un 61% de la oferta nacional en 2023, con 147 MW de potencia instalada en 2023; Barcelona subió su representación a un 14,4% (34,9 MW), y Aragón llegó a 37,2 MW en 2023, consolidándose como nuevo enclave tecnológico en España, pudiendo llegar a los 111,6 MW en 2026/2027. Por el momento, esta dotación pertenece, casi en exclusiva, a un único actor, Amazon, que la semana pasada anunció una inversión de 15.700 millones a diez años en esta región para ampliar sus los tres centros de datos que tiene allí. Otras ubicaciones como Castilla-La Mancha, el eje Bilbao-Navarra, Valencia, Málaga y Galicia continúan incrementando su atractivo para atraer inversiones.

El informe de la patronal detalla que Madrid sigue siendo el noveno mayor mercado de centros de datos en Europa y presenta mayores tasas de crecimiento que Fráncfort, Londres o Ámsterdam (FLAP). En los tres primeros escenarios, Madrid seguiría sin alcanzar el nivel de potencia instalada que presentan los países FLAP, “pero si se aprovechan las oportunidades que presenta el sector con el apoyo de las Administraciones en el periodo 2027-30, el mercado madrileño podría superar a mercados como Ámsterdam y París”, remarca.

Según Giménez, para lograr el crecimiento que sitúe a Madrid entre las regiones FLAP, será necesaria la intensificación de la inversión en redes de transporte de electricidad y su efectiva ejecución, así como la agilización de todos los trámites administrativos ante ayuntamientos y comunidad autónoma. “El problema competitivo para el sector no se encuentra en la disponibilidad de la energía, sino en la dificultad y lentitud del acceso. La rápida expansión de las energías renovables no está teniendo la necesaria correspondencia con el desarrollo de infraestructuras de red, que presenta un grave déficit”, asegura.

En cuanto al impacto de este sector sobre la economía, y según la tasa DESI (índice de economía y sociedad digitales), la inversión en digitalización, “cuya palanca principal es el desarrollo de centros de datos”, puede sumar 37.834 millones al PIB Nacional hasta 2026; de ellos, 7.339 millones al PIB madrileño.

Spain DC entiende que el contenido de la Modificación de Aspectos Puntuales (MAP) del Plan de Transporte de Energía Eléctrica ha perjudicado significativamente la capacidad de desarrollo de esta industria en España. “Aunque debido a la propia naturaleza del sector de las infraestructuras digitales la Comunidad de Madrid ha sido la más afectada en términos cuantitativos, el perjuicio, si no se remedia, afectará a todas las regiones de España y al país en su conjunto”, alerta Giménez.

Berkeley reclama 921 millones en su arbitraje por la mina de uranio

La compañía ha iniciado una causa contra España ante el Ciadi

CINCO DÍAS
MADRID

Berkeley Energía informó ayer de la presentación de una solicitud de arbitraje ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi), iniciando así el procedimiento contra España respecto de su proyecto de la mina de uranio de Retortillo (Salamanca), en la que pide una compensación preliminar de 1.000 millones de dólares (921 millones de euros). Ya había anunciado recientemente sus intenciones, con un respaldo inmediato en sus acciones de Bolsa, y desde entonces no se ha producido ninguna novedad por parte del Gobierno.

En un comunicado remitido a la CNMV, informó de que su matriz ha presentado una solicitud de arbitraje para sus inversiones en España a través de su filial española, Berkeley Minera España (BME), "iniciando el procedimiento de arbitraje contra el Reino de España ante el Ciadi".

La disputa se centra en el rechazo a los permisos para el yacimiento en Salamanca

En este sentido, Berkeley defiende que las acciones de España contra su filial española y el proyecto de Salamanca "han violado múltiples disposiciones del Tratado sobre la Carta de la Energía (TCE)" y, como parte de su solicitud de arbitraje, BEL solicita una compensación preliminar del orden de 1.000 millones de dólares (921 millones de euros) por estas infracciones.

"Este arbitraje podría convertirse en la mayor reclamación enfrentada por España desde que José Luis Rodríguez Zapatero fue presidente del Gobierno", según indicó la propia empresa.

La multinacional precisó que, después de que el Gobierno no haya entablado ninguna discusión relacionada con la disputa hasta la fecha, la solicitud de arbitraje ha sido presentada conjuntamente por equipos de especialistas de Herbert Smith Freehills Spain LLP y LCS Abogados, que representarán a Berkeley en el procedimiento de arbitraje.

De este modo, en la siguiente fase del procedimiento, los miembros del tribunal serán seleccionados y designados y, por lo tanto, quedará establecido formalmente el tribunal.

No obstante, a pesar de la disputa sobre inversiones, la compañía australiana subrayó ayer en su comunicado que sigue comprometida con el proyecto de Salamanca y continúa abierta a un diálogo constructivo con España, añadiendo que está dispuesta a colaborar con las autoridades españolas pertinentes para encontrar una solución amistosa a la situación de los permisos y mantiene la esperanza de que puedan tener lugar debates en el corto plazo.

Después de conocerse la reclamación de Berkeley ante el Ciadi, los títulos de la compañía cerraron en la Bolsa de Madrid con una caída del 0,59%.

A finales del pasado año, el Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León (TSJCyL) revocó las sentencias de primera instancia relativas a la autorización de uso excepcional del suelo y la licencia urbanística para el proyecto de construcción de la mina de uranio de Berkeley en Retortillo (Salamanca), la mayor mina de uranio a cielo abierto de Europa. Ello supuso un nuevo escollo para la energética australiana.

Margarita Delgado, sobre las fusiones: "Más grande no siempre es mejor"

La subgobernadora del Banco de España subraya que la falta de uniones transfronterizas bancarias en Europa es una "anomalía"

EP
MADRID

La subgobernadora del Banco de España, Margarita Delgado, resaltó ayer que el tamaño no siempre es un factor positivo en el caso de las fusiones bancarias, especialmente en el caso de las internacionales. "¿Queremos campeones paneuropeos a cualquier precio? La respuesta es no. Más grande no siempre es mejor", indicó Delgado durante su intervención en un acto celebrado ayer en Fráncfort, en clara referencia al intento de BBVA de hacerse con Sabadell.

"Todas las operaciones deben estar basadas en análisis cuidadosos de los beneficios específicos que entrañará, que en cualquier caso deben superar a los riesgos y costes asociados", señaló Delgado.

La subgobernadora recordó que el modelo de negocio producto de las entidades fusionadas debe ser rentable y sostenible como resultado de las sinergias que el marco regulatorio actual no proporciona a los bancos para crear fuera de las fronteras nacionales.

Delgado consideró que la falta de fusiones transfronterizas en Europa es una "anomalía" y que este tipo de operaciones traerían beneficios como una mayor diversificación y mejoras en la eficiencia. En su opinión, todavía no se han producido por las divergencias regulatorias que existen en Europa (regímenes de insolvencia, costes de transacción y culturas de productos bancarios).

Por otro lado, la número dos de Banco de España indicó que mejorar la gobernanza y el funcionamiento de la Unión Económica y Monetaria de Europa reduciría la vulnerabilidad del sistema financiero. Un paso en esta dirección sería crear un esquema de garantía de depósitos común a nivel europeo, una idea que lleva muchos años sobre la mesa pero que todavía no ha terminado de prosperar por las diferencias entre los distintos países del euro. La intervención de Delgado también estuvo centrada en el entorno macroeconómico de Europa, recordando que el crecimiento del PIB del área del euro ha mostrado "señales de mejora" recientemente.

Además, precisó que la actual reducción progresiva de la inflación "sería compatible con un crecimiento de los salarios robusto, aunque más moderado", gracias al crecimiento de la productividad y a la contención de los márgenes de negocio.

Por otro lado, el presidente de Banco Sabadell, Josep Oliu, ha enviado una carta a los accionistas de la entidad en la que detalla las razones por las que rechazó la propuesta de fusión de BBVA y subraya su confianza en las perspectivas de rentabilidad del banco.

En la misiva, Oliu indica que en estos momentos los accionistas no tienen que tomar "ninguna decisión". El proceso de la opa, agrega, puede prolongarse hasta finales de 2024, o incluso 2025. Será entonces cuando el consejo de administración "emitiría una recomendación pública y detallada en relación con la oferta y usted debería tomar su decisión", traslada Oliu a los propietarios de acciones. El texto recalca que la legislación impone al consejo de administración un "deber de pasividad" tras la opa de BBVA, informó Efe.

Ante esa exigencia, Oliu afirma que la finalidad de la misiva es "informar a todos los accionistas del Banco de la existencia de esta opa y de las razones por las que el consejo acordó rechazar la propuesta formulada anteriormente".



La subgobernadora del Banco de España, Margarita Delgado. MANUEL CASAMAYÓN

Josep Oliu explica a los accionistas de Sabadell que por ahora no han de tomar ninguna decisión

El sector cosmético factura más de 10.000 millones

C. SÁNCHEZ-SILVA / M. GUERRA
MADRID

Antes de la pandemia, los representantes de la industria cosmética pensaban que el sector estaba maduro y que su crecimiento permanecería estable en torno al 2%. Pero no. Desde 2021 la industria acumula importantes incrementos que han permitido que, por primera vez en la historia, el cierre de 2023 supere los 10.400 millones de euros de facturación, con un crecimiento del 12% sobre el año anterior, según los datos aportados ayer por Stanpa (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética). Val Díez, su presidenta, destacó el récord del pasado año y también que las exportaciones del sector se han duplicado en los últimos siete años, coincidiendo con el aprecio por el cuidado de la salud y la belleza por parte de los ciudadanos.

Tanto como para que Díez presuma de que "somos una potencia industrial mundial". Las 300 empresas que forman parte de la asociación "han aportado al PIB nacional, como el turismo y la hostelería, los sectores que tiran de la economía", destacó.

La industria contribuye con un 0,9% a la riqueza del país y con un 1,2% del empleo, con 42.000 puestos directos y otros 250.000 indirectos.

Clínica Baviera premia al accionista con nuevos dividendos, con la acción en máximos históricos

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Clínica Baviera va a premiar este año a sus accionistas. De nuevo. En el orden del día de la junta de accionistas, prevista para el 27 de junio, la compañía de oftalmología ha propuesto el pago de un dividendo de 1,57 euros por acción, que supondrá un desembolso total de 25,6 millones de euros, sobre unos beneficios finales de 28,39 millones (los 2,79 millones restantes se destinarán a reservas voluntarias). El pago se realizará el 18 de julio.

En términos absolutos, el dividendo de este año es cerca de un 20% superior al abonado el pasado año, cuando dicha remuneración ya ascendió a 21,19 millones de euros. También se sitúa un 52% por encima del pagado en 2021, cuando se situó en 16,79 millones. En ambos ejercicios, el desembolso se hizo en dos tramos, mientras que este año se va a llevar a cabo en un único pago. Fuentes de la compañía señalan que el *pay out* (porcentaje del beneficio destinado a dividendos) no ha aumentado, puesto que antes era del 80% y ahora es el 70%. En esta línea, añaden que "lo que sí que ha cambiado es que antes se pagaba en dos partes y ahora se paga en una, de ahí que, aunque sean porcentajes similares, pueda parecer que es mucho mayor".

En noviembre de 2022, la firma abonó un dividendo a cuenta de 0,50 euros por acción, al que se sumó otro de 0,80 euros por título en junio de 2023, es decir, un total de 1,30 euros por acción, frente a los citados 1,57 euros por título que va a pagar en julio. En cualquier caso, el mayor beneficiario de los dividendos será el primer accionista de Clínica Baviera, el grupo chino Aier Eye Hospital, que posee un 79,83% del capital, tras hacerse con el control de la compañía en la opa realizada en 2017. Vito Gestión Patrimonial, sociedad de los socios fundadores de la compañía, cuenta con una participación del 10%, tal y como figura en el informe financiero de la empresa correspondiente a 2023. Según el ranking que elabora Bloomberg, Banco Santander cuenta con un 1,74%, a través del fondo Santander Small Caps España, mientras que Raymond James Asset Management posee un 1,10%.

El pago de los nuevos dividendos coincide con una fuerte revalorización en los últimos meses de la compañía en Bolsa, cuyas acciones suben en torno a un 27% desde principios de año, hasta superar la cota de los 29 euros (ha llegado a cotizar en 29,30 euros).

El desembolso es de 25,6 millones sobre unos beneficios de 28,39 millones


AÑO 1
AÑO 2
AÑO 3
AÑO 4
AÑO 5
10%
15%
20%
25%
30%


UNIVERSO
MUJER

Pronovias recortará 85 empleos en su sede central tras perder 98 millones en 2023

La medida afectará al 25% de su personal de oficinas de El Prat de Llobregat

Los ingresos en el último ejercicio cayeron un 9%

JAVIER G. ROPERO
MADRID

Pronovias plantea un ajuste laboral que afectaría a 85 personas de sus oficinas centrales de El Prat de Llobregat, en Barcelona, según trasladó la compañía de moda nupcial a los representantes de la plantilla ayer. La medida, que encuadra dentro de su plan de transformación, afectaría al 25% del personal de sus servicios centrales, y tiene "el objetivo de crear un grupo más sólido y saneado, así como sentar las bases para un crecimiento sostenido en el futuro", según explicó en una nota de prensa.

La compañía, propiedad hoy de los fondos acreedores encabezados por Bain, sigue atravesando serias dificultades para enderezar su negocio, muy afectado tras la pandemia. Los despidos conocidos ahora se plantean después de que Pronovias registrara una pérdida neta de 98,1 millones de euros a cierre de 2023, según informó la propia empresa, después de sufrir una nueva caída de los ingresos, de casi el 9%. El resultado bruto de explotación (ebitda) fue de apenas 2,4 millones. En 2022, los números rojos superaron los 300 millones de euros. Desde 2020, y ya con los números rojos de 2023, Pronovias ha acumulado unos resultados negativos superiores a los 500 millones de euros.

"Estas cifras no comprometen la solvencia financiera de la compañía", aseguró la misma. "Este 2024 va a seguir siendo un año de transición y sentará las bases para un futuro de crecimiento sólido", añadió.

En diciembre del año pasado, el anterior propietario, BC Partners, llegó a un acuerdo con los fondos Bain y MV Credit para rescatar la firma, tomando estos el control accionarial a cambio de una reducción de la deuda de casi un 70%. Estos, además, aportaron de forma inmediata 188 millones a través de un crédito que se utilizó para liquidar la deuda bancaria, y que capitalizaron.

Las distintas inyecciones de capital han permitido a Pronovias esquivar la causa de disolución por las pérdidas, ya que su patrimonio neto había quedado en una cifra negativa de 103,7 millones de euros a 31 de diciembre de 2022. Tras la reestructuración, formalizada el 5 de abril del año pasado, los fondos propios se incrementaron en 233 millones, y la deuda con terceros se había reducido en 218 millones.

La nueva propiedad ha puesto en marcha un plan de negocio para el periodo 2025 y 2027, encabezado por su consejero delegado Marc Calabia, fichado el pasado año de Tendam. El objetivo de este plan es "impulsar las ventas y consolidar su posición de liderazgo en la industria mundial de la moda nupcial".



Exterior de una tienda de Pronovias. EUROPA PRESS

La industria de componentes del coche logra récord de facturación

El sector dice que buena parte del alza de la cifra de negocio se debe a la inflación ► Las empresas emplean ahora a un 9,2% menos de trabajadores que en 2019

MANU GRANDA
MADRID

La industria de componentes del automóvil factura más que nunca en España, pero da empleo directo a casi 21.000 personas menos que antes de la pandemia. Así se desprende de los datos ofrecidos ayer por Sernauto, la asociación que representa al sector, que señala que los fabricantes de componentes (entre los que hay grandes grupos nacionales como Gestamp y Antolin, así como extranjeros como Forvia) dieron trabajo a 204.650 personas en 2023, un 9,2% menos que antes de la pandemia. Si se suma el empleo indirecto, la cifra escala hasta los 332.550 trabajadores en España. En contraste, el sector superó por primera vez la barrera de los 40.000 millones de euros en facturación, con 41.529 millones, un 10,3% más que en 2022.

Las razones que esgrime el sector para explicar estas diferencias entre la cifra de negocio y la evolución del empleo, el cual solo aumentó un 0,8% en 2023, son la alta inflación y el efecto positivo de los ERTE (expedientes de regulación temporal de empleo) que impidieron destruir muchos puestos de trabajo tras la pandemia y la posterior crisis de chips. "Hay que ver qué parte de la facturación ha sido ganancia de valor y cuál se ha debido a la inflación, que ha sido fuerte. Tras la pandemia, además, hubo un shock enorme de empleo. Entre 2020 y 2021 hubo mucho empleo que no se perdió gracias a los ERTE, así que creo que lo que habría que hacer es medirlo en horas trabajadas", indicó el presidente de Sernauto y Gestamp, Francisco J. Riberas.

En los datos ofrecidos por Sernauto se observa que la inversión en capacidades productivas fue de 1.670 millones en 2023, un 10% más que en 2022, pero un 12,1% por debajo de los 1.903 millones en inversiones de 2019, último ejercicio completo antes de la pandemia, cuando se fabricaron más de 2,8 millones de coches (el año pasado se hicieron 2,45 millones de unidades). "Hay mucha subactividad en ciertas instalaciones, ya que en este país antes se producían más coches de los que se hacen ahora. Por otro lado, puede haber entornos donde haya mejores ayudas para fabricar coches, pero por eso hay que insistir en la competitividad. Hay que ser más eficientes, con más talento y digitalización", añadió.

El directivo apuntó la llegada de las marcas chinas como una posibilidad para el sector, ya que el gigante asiático está interesado en producir fuera, como Chery en Barcelona. "La exportación de componentes desde China nos perjudica, eso habría que evitarlo. Ningún fabricante chino está pensando en exportar todo desde allí, sino en localizarse aquí, en Europa", aseguró Riberas.

Sernauto aboga por ser más eficientes a través del talento y la digitalización



Francisco J. Riberas, presidente de Gestamp, en un acto organizado por *El País* y Deloitte en abril. PABLO MONGE

Ford Almussafes aplaza la concreción del ERE y pide extender el ERTE en vigor

La Generalitat quiere mitigar el efecto de las bajas sobre los proveedores

CRISTINA VÁZQUEZ
VALENCIA

La dirección de Ford en Almussafes (Valencia) no concretó ayer en la primera reunión que mantuvo con los sindicatos para negociar el nuevo expediente de regulación de empleo (ERE) la cifra de afectados por esta medida, pero sí planteó ampliar la vigencia del actual expediente temporal, que vence el 20 de junio, según informó el sindicato UGT, mayoritario en la factoría. La Generalitat Valenciana anunció, por su parte, la creación de un grupo de choque para mitigar las repercusiones que el nuevo plan de bajas tendrá en la industria auxiliar de Ford.

La compañía trasladó a los sindicatos que no está en condiciones todavía de detallar el número de afectados "debido a la complejidad de la situación que atravesamos" y que lo hará en fechas próximas. El motivo del nuevo ERE es la falta de carga de trabajo, pues la factoría se ha quedado con un único modelo, Kuga, que fabrica en tres versiones –combustible, híbrido e híbrido enchufable–. En los últimos años, la factoría valenciana se ha despedido paulatinamente de la producción de otros tres modelos: C-Max, Connect y Mondeo y aunque la multinacional asignó recientemente un nuevo modelo multienergía a la fábrica valenciana, este llegará a mediados de 2027 y hasta entonces el volumen de actividad de la planta estará muy por debajo de su capacidad actual.

UGT señaló cuando la compañía anunció un nuevo plan de bajas que, para acometer "la travesía" hasta que llegue a las líneas de producción el nuevo modelo, hay que analizar el volumen de empleo que se requerirá y en cuánto se cifra el excedente definitivo de personal. El anterior ERE en Almussafes concluyó el pasado 31 de diciembre y supuso la marcha desde mayo de un total de 1.124 empleados, a través de prejubilaciones voluntarias para operarios nacidos en 1969 y 1970 (de 53 y 54 años) y de bajas incentivadas para empleados de edades inferiores. A este se unen otros dos anteriores, en 2020 y 2021, que afectaron a 1.070 empleados.

Mercados / Inversión

Los bonistas se posicionan en la opa de BBVA y rebajan la prima por Sabadell



El mercado reduce el diferencial entre la deuda de ambos por el mejor perfil de riesgo de la entidad financiera vasca ▶ El banco vallesano colocó ayer 1.000 millones en cédulas hipotecarias

NURIA SALOBRAL
MADRID

Los bonistas no tienen nada que decir en la opa lanzada por BBVA sobre Sabadell. Serán los propietarios de las acciones del banco de origen catalán los que decidan si se integran o no en la entidad que preside Carlos Torres y aceptan su oferta de compra. Aun así, el mercado de renta fija también ha reaccionado al anuncio de la operación y si bien la cotización de los bonos emitidos por BBVA apenas ha variado, la de las emisiones lanzadas por Sabadell sí ha visto incrementado su precio. Los inversores están así rebajando la prima que exigen a Sabadell respecto a BBVA, ante la perspectiva de que el banco que preside de Josep Oliu pueda pasar a manos de una entidad con mejor rating y perfil crediticio.

"Los bonos de BBVA no se han movido mientras que los de Sabadell han empezado a converger hacia donde cotizan los de BBVA", explica el responsable de mercado de capitales para entidades financieras españolas de una firma extranjera. Es el movimiento que suele producirse en el mercado de renta fija cuando se anuncia una operación corporativa en la que un banco apuesta por adquirir otro con un perfil de riesgo inferior. Es lo que sucedió cuando se conoció la fusión de CaixaBank y Bankia: las cotizaciones de los bonos de ambas entidades fueron convergiendo hasta que desapareció la prima que el mercado había estado exigiendo a Bankia respecto a CaixaBank.

La calificación financiera de Sabadell está dos peldaños por debajo de la que las agencias de rating conceden a BBVA. Standard & Poor's califica a BBVA con un rating de A y a Sabadell, de BBB+, mientras que Moody's concede un rating a BBVA de A3 y de Baa2 a Sabadell.

"El apetito de los inversores por la deuda de las entidades españolas es muy fuerte. Los inversores en bonos de Sabadell están cómodos pero sí se ha reducido de forma sustancial la prima con la que la deuda de Sabadell cotiza respecto a la de BBVA", explica otro responsable de mercado de capitales para entidades financieras.

Deuda subordinada

Con anterioridad al anuncio de opa, el mercado exigía una prima de entre 40 y 45 puntos básicos a una emisión de deuda subordinada de Sabadell frente a una de BBVA, un diferencial que llegó a recortarse a los 20 puntos básicos al conocerse la oferta y que ahora se ha ampliado ligeramente, aunque sin volver al nivel previo.

En concreto, el diferencial entre las emisiones de deuda subordinada de ambos bancos más próximas en plazo –una de BBVA con vencimiento en 2036 y otra de Sabadell que vence en 2034– se ha reducido desde los 45 puntos básicos antes de conocerse la opa a los 25 puntos básicos actuales. Y los cocos lanzados por Sabadell en noviembre de 2021, otra de las emisiones más líquidas de la entidad, han elevado su precio el 4,4% a raíz de la oferta de BBVA.

"El movimiento ha sido similar en los distintos tipos de emisiones: AT1, subordinada, sénior... Ha habido una apuesta del mercado en que habrá una convergencia del riesgo de crédito de Sabadell hacia el de BBVA. Aunque los tiempos de la operación son largos y hasta darse la fusión no habría una total convergencia", explican fuentes financieras.

La fórmula más fiable para saber cómo juzgan los inversores de deuda a BBVA y a Sabadell es que ambos bancos emitieran bonos del mismo tipo y a plazo similar, una situación difícil de producirse. El mercado secundario de deuda también tiene un grado de liquidez inferior al bursátil, lo que también entorpece la comparativa. Aun así, el mercado de renta fija ha mostrado lo que sería su reacción habitual a los movimientos corporativos en banca. "A los inversores y agencias de rating les suelen gustar más las entidades de mayor tamaño, se perciben por lo general como más sólidas", añaden fuentes de mercado.

La deuda de Sabadell eleva su precio en mercado tras la opa de BBVA

Emisión de 'cocos' lanzada en noviembre de 2021, con cupón del 5% Precio en % respecto al valor nominal



Fuente: Bloomberg

Emisión de deuda subordinada lanzada en marzo de 2024, con cupón del 5,125% Precio en % respecto al valor nominal



C. CORTINAS / CINCO DÍAS

> **Con anterioridad al anuncio de opa, el mercado exigía una prima de entre 40 y 45 puntos**

> **Ante la volatilidad prevista en renta fija, se está optando por emitir al máximo**

Cédulas hipotecarias

Banco Sabadell acudió ayer al mercado de capitales por primera vez desde que se conoció la opa de BBVA con una emisión que recibió una importante demanda. La entidad colocó 1.000 millones en cédulas hipotecarias, las primeras que vende en el último año, a un plazo de 10 años y después de recibir peticiones por más de 2.900 millones de euros. Esa demanda permitió rebajar el coste de la emisión desde un diferencial de salida de 60 puntos básicos sobre *midswap* a un diferencial de 48 puntos básicos.

Fuentes de la entidad señalan que no hay una necesidad estricta de liquidez, pero se está aprovechando el buen tono del mercado para obtener financiación a largo plazo. La ratio LCR, que mide la liquidez de la entidad, cerró el primer trimestre del año en el 205%. La emisión de cédulas hipotecarias también puede acompañar a la dinámica positiva de crecimiento en hipotecas que se espera. Las cédulas hipotecarias son el activo de deuda más seguro, puesto que cuentan con una doble garantía, la de la entidad que las emite y la de la vivienda para la que se concede el préstamo.

Sabadell apura así la última ventana de oportunidad antes de la reunión del Banco Central Europeo de la próxima semana, de la que se espera una rebaja de tipos. Sin embargo, los inversores tienen muy poca visibilidad sobre si habrá nuevos recortes a continuación. Dudan especialmente de los pasos que seguirá la Reserva Federal en Estados Unidos, con una parte del mercado que incluso cuestiona que vaya a rebajar el precio del dinero este año. Y ante la volatilidad que podría verse en los próximos meses en el mercado de renta fija, empresas, bancos y Gobiernos están optando por emitir al máximo en esta primera parte del año.

La anterior colocación de deuda de Sabadell fue en marzo, de 500 millones de euros en bonos subordinados a un plazo de 10,25 años que han elevado su precio en casi el 3% desde que se conoció la opa de BBVA. Sabadell también colocó en enero 750 millones en deuda sénior y otros 500 millones en marzo en sénior no preferente, más los 500 millones en cédulas hipotecarias que vendió también en marzo su filial británica TSB.

En lo que queda de año, aún quedaría pendiente una emisión potencial de deuda sénior o quizá otra emisión de cédulas en libras. No se esperan más colocaciones de cocos o bonos contingentes convertibles: Sabadell lanzó una emisión de este tipo de deuda, la más costosa para un banco, en enero de 2023, por 500 millones de euros, a un tipo del 9,4%.

Entrevista Viceconsejero delegado de Norges Bank

Trond Grande: "Decidiremos sobre la opa de BBVA a Sabadell bajo estrictos criterios financieros"

El ejecutivo ve compatible una visión sostenible del planeta con la inversión en petroleras ▶ El mayor fondo soberano gestiona un volumen de activos equivalente al PIB de España

MIGUEL M. MENDIETA
MADRID

Norges Bank controla el 3,04% de BBVA (es el cuarto mayor accionista) y el 1,82% de Sabadell (segundo mayor accionista). Con todo, la exposición a España es mínima, de solo el 1,4% de la cartera, que está concentrada en Estados Unidos, con un peso del 34%. En su página web se puede comprobar cómo evoluciona el patrimonio del fondo en tiempo real.

El viceconsejero delegado del organismo, Trond Grande (Oslo, 1970) atiende a **CincoDías** en una de las escasas entrevistas concedidas a medios internacionales. El número dos del fondo del petróleo lleva 15 años trabajando para NBIM. Hace cuatro años su nombre sonó con fuerza para convertirse en el primer ejecutivo, pero el Gobierno de Oslo finalmente fichó a Nicolai Tangen, gestor de *hedge funds*, en un nombramiento que causó mucha polémica en el país.

Grande –tras explicar que su única conexión con España es haber estudiado un máster en Barcelona– desgrana la forma de operar de una de las herramientas de inversión más poderosas del planeta.



FOTO CEDIDA POR LA ENTIDAD

¿Dónde invierte el fondo?
El fondo arrancó muy centrado en deuda soberana pero en 1998 empezó a subir el peso de la Bolsa. Vimos claro que, en plazos muy largos, lo mejor es estar en renta variable. En 2017 ya teníamos en acciones más del 70% de los activos, que es la asignación actual. El resto está mayoritariamente en bonos, y una pequeña parte en activos no cotizados, tanto inmobiliarios como parques de energías renovables.

¿Con las subidas de tipos no han cambiado su visión?
No. Tenemos una asignación que no se basa en una visión táctica ni estratégica, sino en el muy largo plazo. Hoy por hoy, no hay ningún debate al respecto. En el futuro, nadie sabe.

Intentaron incluir capital riesgo, pero el Gobierno noruego ha dicho que no...
Así es. Llevamos desde 2002 recomendando destinar una parte de los activos a capital privado. Desde entonces, el ministro de Finanzas ha dicho que no acaba de verlo. Esta vez ha sido igual. Pero no cierran por completo esta posibilidad.

¿Cómo ha funcionado la inversión en inmobiliario?
Empezamos en 2010 con un mandato delegado para activos inmobiliarios no cotizados. Hoy ya representa el 2% de los activos y podríamos llegar al 7%. Es una asignación a largo plazo. En los dos últimos años no ha ido muy bien, pero vamos a seguir manteniendo esta estrategia.

¿Qué van a hacer con la opa de BBVA sobre Sabadell?
Somos accionistas de los dos bancos. Serán nuestros gestores de carteras los que tomen la decisión final, siempre pensando en maximizar nuestras inversiones. Los gestores tendrán que analizar cuál es la mejor opción desde una estricta perspectiva financiera.

En las últimas semanas han reducido la participación en Sabadell...
Cada gestor y analista toma sus decisiones sobre si aumentar o reducir el peso de cada compañía.

Pero ¿puede haber dos gestores suyos con interés en la opa y que cada uno tome una decisión distinta?
No. Cuando hay que tomar una decisión así, o cuando votamos en las juntas de accionistas, se acaba tomando una decisión única por parte del grupo.

¿Seguirán manteniendo una posición tan fuerte en tecnología?
Tenemos que ceñirnos a un índice de referencia que fija el Gobierno noruego. En acciones, tenemos un universo de inversión de 9.000 compañías. A lo largo de los años, algunas se revalorizan mucho, otras se fusionan, otras quiebran, pero nosotros no podemos desmarcarnos del índice. En el caso de las tecnológicas de Estados Unidos, han subido muchísimo en Bolsa, pesando mucho en el índice y también en el fondo. Las llamadas siete magníficas representan el 12% de nuestros activos.

¿Ha habido una euforia excesiva con la inteligencia artificial?
No tenemos una visión específica sobre el tema. Siempre hemos tenido una posición bastante neutral respecto al sector tecnológico. Lo que parece claro es que la IA es una tecnología revolucionaria, pero nadie sabe hasta dónde va a llegar. Habrá ganadores y perdedores en muchas industrias, salvo en el caso de los productores de microchips, como Nvidia, que ganan sí o sí. Desde luego, las grandes tecnológicas no dependen solo de esto. Compañías como Apple tienen negocios increíbles y diversificados, en fabricación de dispositivos electrónicos, en almacenamiento en la nube, en prestación de servicios... que le hacen ganar muchísimo dinero. Igual que Alphabet o Microsoft. Desde luego, no vemos una situación comparable con la burbuja puntocom de finales de los 90.



Cuando hay que tomar una decisión así, o cuando votamos en las juntas, se adopta una opción única por parte del grupo

¿Por qué el peso que tienen en Tesla es menor que el que tienen en los índices?
Hacemos algo de gestión activa. Tenemos gestores que pueden decidir elevar o reducir el peso de determinadas compañías según su opinión. Analizan empresa por empresa. Eso sí, no tenemos una visión única de la casa sobre cada firma tecnológica.

¿Cómo es la estructura de gestión? ¿Qué parte se encarga fuera?
La gestora, Norges Bank Investment Management, tiene el mandato del Gobierno para administrar el fondo. A su vez, nosotros delegamos las decisiones de inversión a los gestores. Tenemos cientos de mandatos individuales internos, y otros cien mandatos externos. Así que, cada uno de los gestores toma la decisión de si es una buena inversión o no. En cuanto a la parte que se encarga fuera es pequeña. Sobre el 5%. Del resto se encargan trabajadores del fondo, que tiene una plantilla de 650 personas.

¿Qué peso tiene la inversión socialmente responsable en su cartera?
Es fundamental. Somos un inversor de muy largo plazo y tenemos claro que tener en cuenta factores medioambientales, sociales y de gobernanza es crucial para lograr los mejores retornos. Van unidos al puro análisis financiero.

¿Cómo lo implementan?
Tenemos una serie de exclusiones, como las tabaqueras o los productores de armas especialmente mortíferas, como nucleares o minas antipersona. Tampoco invertimos en mineras que extraigan carbón. Ni en compañías eléctricas que utilicen carbón. Así descartamos entre 160 y 170 empresas.

¿Y para el resto?
Lo que hacemos es implicarnos en nuestra labor como dueños de compañías. No queremos ser gestores pasivos, ni activistas, pero sí gestores activos. Comprometidos. Queremos ver cómo cada empresa está lidiando con el cambio climático, con cuestiones de transparencia, con la lucha contra la corrupción. Esto es una parte básica de nuestro diálogo con las empresas, y de nuestra política de voto en las juntas de accionistas.

¿Es compatible esa visión sostenible con la inversión en petroleras?
Creemos que sí. Hemos reflexionado mucho sobre el cambio climático y si debiéramos excluir a más empresas por este motivo. Si desinvirtiéramos, alguien tendría que comprarnos esas acciones y, muy probablemente, sería alguien menos preocupado por la transición energética. Creemos que podemos aportar más trabajando con las compañías para que vayan haciendo esa transición ordenada desde el petróleo y el gas a energías renovables.

Avales ICO para hipotecas, ¿qué bancos los ofrecen y qué requisitos hay para pedirlos?

Pueden solicitarse hipotecas sin tener ahorrado el 20% que se suele exigir

Van dirigidos a jóvenes de hasta 36 años o a familias con menores



Sede del ICO, en Madrid. PABLO MONGE

FERNANDO BELINCHÓN
MADRID

El acceso a una vivienda en propiedad puede llegar a ser una quimera para los jóvenes. Además de disponer de ingresos inferiores a los de otros grupos de edades, padecer un mayor desempleo y soportar el encarecimiento de los inmuebles, este colectivo enfrenta a menudo una dificultad añadida para ahorrar: tener que pagar un alquiler.

Ante la dificultad para reunir el 20% del precio del inmueble que suelen pedir los bancos en concepto de ahorros disponibles a la hora de conceder una hipoteca, el Gobierno aprobó una línea de ayudas en forma de avales por parte del Instituto de Crédito Oficial (ICO) que ya se pueden pedir en 29 entidades financieras distintas. Santander, BBVA, Ibercaja, Abanca, Arquia Bank, Banco Cooperativo Español y Evo Banco son algunos de los bancos en los que ya es posible solicitarlo, mientras que también se puede a través de otras 22 cajas distintas. Estas son las claves a tener en cuenta para acceder a ello.

¿En qué consiste exactamente la ayuda del ICO?
Los avales ICO para hipotecas permiten pedir una hipoteca aunque no se tenga el 20% del precio de la vivienda ahorrado. No son un préstamo del Estado ni una ayuda a fondo perdido; el ICO ejerce de avalista para que el banco entregue el préstamo, incluso sin tener los ahorros necesarios. Esto significa que el banco presta más dinero, con todo lo que ello implica. "El objetivo de esta línea de avales es que el importe del préstamo que concede la entidad financiera sea superior, sin representar un incremento adicional en el tipo de interés, puesto que este aval es gratuito tanto para el cliente como para la entidad", explica la web del ICO. Con carácter general, el ICO avalará hasta el 20% del importe del crédito, salvo que la vivienda adquirida disponga de una calificación energética D o superior, en cuyo caso se podrá avalar hasta el 25% de este importe.

¿A quién va dirigida?
Este apoyo está dirigido a personas menores de 36 años en el momento de firmar el préstamo (en el caso de una pareja ambos deben tener menos de esa edad), o a familias con menores a su cargo que quieran comprar su primera vivienda, independientemente de la edad de los progenitores.

Se debe haber residido en España los dos años anteriores para acceder a la ayuda

Solo se avala para la primera vivienda, siempre que se vaya a vivir en ella

¿Qué más requisitos hay?
Para poder solicitarlo, se debe haber residido en España durante los dos años anteriores a la solicitud del préstamo "de manera continua e ininterrumpida", especifica el ICO.

Solo se avalan los préstamos de aquellas personas que vayan a comprar su primera vivienda y vayan a vivir en ella. Esto quiere decir que no se podrá alquilar el inmueble y que tampoco podrán ser utilizados por aquellas personas que ya tengan una vivienda en propiedad.

No obstante, hay dos excepciones a esta última norma: si se es propietario de únicamente una parte proporcional a partes iguales de la vivienda, y se haya obtenido por herencia, o bien si se puede acreditar la no disponibilidad de la otra vivienda que se tiene en propiedad por causa de separación o divorcio, por cualquier otra causa ajena a la voluntad del propietario o cuando la vivienda resulte inaccesible por razón de discapacidad.

Además, en el plano económico, la ayuda no se concedería en el caso de que un solicitante tenga un patrimonio neto de más de 100.000 euros (200.000 euros de forma conjunta en el caso de ser una pareja), si se tienen deudas con Hacienda o con la Seguridad Social, o si se está en situación de morosidad Cirbe en la fecha de formalización del préstamo.

En cuanto a los ingresos a partir de los cuales ya no se puede optar al aval, en el caso de los jóvenes, el comprador de la vivienda no podrá tener ingresos superiores a 4,5 veces el Iprem (unos 37.800 euros brutos anuales) que esté vigente a la fecha de formalización del préstamo hipotecario.

Si se compra entre dos jóvenes, sus ingresos, en conjunto, no podrán superar la suma del límite establecido para cada uno. Para las familias con hijos, este límite aumenta a 0,3 veces el Iprem (2.520 euros brutos anuales) por cada menor a cargo. Si la familia es monoparental, los límites de ingresos aumentan un 70%.

¿Cuánto puede valer como máximo la vivienda a comprar?
El ICO fijó unos umbrales de precios máximos a partir de los cuales ya no ofrece aval. En la Comunidad de Madrid, por ejemplo, se aplica a viviendas valoradas hasta 325.000 euros, y en Cataluña, hasta 300.000 euros, mientras que, en la parte baja de la horquilla, se encuentra, por ejemplo, Andalucía, con 225.000 euros.

El Ibex vuelve a caer lastrado por Inditex y las renovables

El selectivo español dice adiós a los 11.300 puntos

CINCO DÍAS
MADRID

Los inversores no encuentran catalizadores a corto plazo para prolongar el rally. Tras recuperar todo lo perdido en abril, las Bolsas han entrado en una fase de consolidación a la espera de las reuniones de los bancos centrales. Las advertencias de que la rebaja de tipos no será tan intensa como el mercado había descontado contribuyeron a la corrección. En una jornada en la que Inditex actuó de lastre, el Ibex 35 cedió un 0,44%, descenso que lo llevó a situarse por debajo de los 11.300 puntos.

La rebaja del precio por parte de RBC devolvió a Acciona Energía a las pérdidas. Aunque los analistas de firma consideraron negativa la revisión a la baja del ebitda, valoraron positivamente la venta de activos de la compañía. Esto no impidió a la filial de energía renovables ceder un 2,9%. La positiva evolución del negocio de infraestructuras llevó a la firma a elevar el precio objetivo hasta los 135 euros de Acciona. Es decir, le concede un potencial del 13,6%. Estas positivas valoraciones pasaron de puntillas y la matriz cedió un 1,49%. Solaria, que ayer vivió una jornada volátil, se vio arrastrada y cedió un 2,54%. Junto a ellas se situaron Inditex (-2,12%) e Indra (-1,83%).

El repunte de las rentabilidades de la deuda después de que destacados miembros del BCE como el economista jefe, Philip Lane, reiteraran que la política monetaria continuará siendo restrictiva en 2025 sirvió de impulso a los bancos. Caixa-Bank, el valor más alcista, se anotó un 1,41%; Bankinter, un 0,68%, y Sabadell, un 0,6%. La vuelta de la actividad a Wall Street y Reino Unido no vino acompañada de un retorno a las ganancias. Con una agenda macroeconómica liviana, los inversores tienen la vista puesta en los datos de inflación que se conocerán en las próximas jornadas y optaron por la corrección. El Dax alemán cedió un 0,48%; el Cac francés, un 0,92%; el FTSE británico, un 0,76%; el Euro Stoxx 50, un 0,58% y el Mib italiano, un 0,29%. Al cierre de los mercados europeos Wall Street cotizaba con signo mixto.

"Puede que sea una semana corta, pero parece intensa. Dado que las actas de la pasada reunión de la Fed tuvieron un tono agresivo, los operadores estarán ansiosos por ver datos que puedan facilitar que el organismo baje las tasas", señaló Chris Larkin, de Morgan Stanley. Referencias como el repunte de los precios de la vivienda en marzo, el décimo mes de incrementos, no ayudan a frenar la inflación. En cuestión de semanas las probabilidades de rebaja de las tasas en EE UU en septiembre han pasado del 66% a situarse por debajo del 50%.

A la espera de conocer el dato de inflación de la zona euro hoy, la renta fija minimiza los movimientos. El rendimiento de la deuda española y la alemana a 10 años se anotaron cinco puntos básicos, hasta el 3,35% y el 2,59%. En el mercado estadounidense, el bono con vencimiento en 2026 bordeó el 5% con la referencia a 10 años en el 4,5%.



Paneles de la Bolsa española. EFE

Solaria, presa de la volatilidad, cae un 2,54% ante la frialdad de los analistas

La empresa ingresará 10 millones tras una victoria legal en Italia ▶ Su cifra de negocios repunta un 6% en el primer trimestre, pero su beneficio neto cae un 5%, hasta los 23,6 millones

VIRGINIA GÓMEZ
MADRID

Cóctel de noticias para Solaria, que publicó el lunes los resultados del primer trimestre y ayer martes consiguió una victoria legal en Italia. La acción, con todo, cerró la sesión con una caída del 2,54% después de haber llegado a subir un 4% en los primeros compases de negociación. El valor matizó, así, la fuerte subida del lunes, cuando sus títulos cerraron con un repunte del 5,3% tras publicar sus resultados del primer trimestre. En la jornada se vio lastrada, también, por la caída de Acciona Energía, que se dejó casi el 3% en la sesión.

La empresa ingresará 10 millones de euros una vez que el Consejo de Estado italiano ha estimado su reclamación de reconocer a su planta de Serramanna su tarifa original. La empresa española obtendrá de este modo la retribución no percibida durante el periodo comprendido entre 2011 y 2024. La compañía anunció el lunes, antes del cierre de mercado, que durante el primer trimestre obtuvo un beneficio neto de 23,6 millones de euros, lo que suponía una caída del 5% respecto al mismo trimestre del año anterior. No obstante, la cifra de negocios de la empresa repuntó un 6% en el mismo periodo, hasta los 40 millones de euros, mientras que el resultado bruto de explotación (ebitda) también mejoró un 4%, hasta alcanzar los 41,8 millones.

Unas cuentas que, para Intermoney Valores, están por debajo de sus previsiones, ya que reflejan un menor crecimiento de producción. La firma de análisis confirma su recomendación de mantener en Solaria con un precio objetivo de 14,5 euros, pese al "mal comienzo bursátil del valor en 2024, compensado en parte en las últimas semanas". Y añade que "si bien el potencial del valor es importante, preferimos mantenernos cautos, dado el mal momento de precios de la electricidad, y las dificultades que, tras este primer trimestre, se presentan para que Solaria alcance sus objetivos de ebitda estimado para 2024 (un mínimo de una subida del 16% respecto a 2023)".

Rotación de activos

Para Renta 4, no obstante, las cifras estuvieron por encima de las previsiones de consenso de mercado gracias a "una rotación de activos no esperada y que aportó 13 millones". Por su parte, el banco de inversión suizo UBS reitera la recomendación en neutral y el precio objetivo en 13,75 euros.



Subestación de represas en Budia (Guadalajara), de Solaria. RAFAEL MARTÍN SORIANO

Es el peor valor del Ibex 35 en este 2024, en línea con las caídas de otras firmas del sector

Entre los aspectos más destacables de estas cuentas, la firma helvética destaca que Solaria ha identificado hasta 500 MW de proyectos de los que posee entre el 50% y el 100% en fase inicial, y ya ha vendido alrededor del 40% de los mismos y por ello UBS estima que la ganancia contabilizada corresponde a 70-80.000 euros/MW en línea con las referencias del mercado. Además, los analistas llaman la atención sobre el hecho de que Solaria está trabajando "con varias empresas de servicios públicos para reducir la exposición comercial a aproximadamente la mitad para el año fiscal 24 mediante la firma de PPA (acuerdo o contrato de compraventa de energía a largo plazo entre un desarrollador renovable y un consumidor) por unos 400 MW con una estructura similar a otros firmados en el pasado: perfil solar, unos 10 años y precios de unos 40 euros/MWh".

La pasada semana, Solaria recibió malas recomendaciones por parte de dos casas de análisis. Bestinver fue una de ellas al recortar el consejo que tenía para las acciones de la empresa fotovoltaica española a mantener cuando antes proponía comprar y estimó un precio objetivo en 11,25 euros, lo que supone un escaso potencial. Un día antes le tocó el turno a Royal Bank of Canada (RBC) que metió la tijera al precio objetivo de Solaria bajándolo en dos euros, desde 17,50 euros a 15,50 euros. Aun con el recorte, el potencial de subidas de la compañía es del 48%.

Con unas pérdidas del 38%, Solaria es el peor valor del Ibex 35 en este 2024 en línea con las caídas de otras compañías del sector que no atraviesan por su mejor momento debido al retraso por parte del Banco Central Europeo en iniciar las bajadas de tipos de interés en la zona euro.

A pesar de ello, el consenso de analistas de Bloomberg es positivo con la compañía, teniendo en cuenta que el 45% de los analistas recomienda comprar, mientras que el 40% cree que hay que mantener las acciones de Solaria en cartera y únicamente el 5% restante tiene al valor en vender. El precio objetivo medio de consenso está en los 14,66 euros, lo que supone un potencial del 39%.

Wall Street reduce de dos días a solo uno el tiempo que tardan en comprarse y venderse las acciones

BLOOMBERG
NUEVA YORK

La Bolsa de Nueva York vuelve a ser tan rápida como hace 100 años. Desde ayer, las operaciones de compra y venta de acciones en Wall Street se liquidarán en un solo día y no habrá que esperar 48 horas como hasta ahora. Esta medida, que ya han adoptado mercados como Canadá o México, está destinada a reducir los riesgos, especialmente para los accionistas minoritarios. En Europa se sigue usando el T+2. La Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos, la SEC, ha introducido nuevas normas para adoptar un sistema conocido como T+1, que ya se usaba hace cien años, y que al reducir a la mitad de tiempo la liquidación de las operaciones pretende minimizar los riesgos para el sistema financiero, ya que en el transcurso de esos dos días desde que se ordena una compra o una venta de acciones pueden suceder contratiempos que afecten al valor o al dinero de una de las partes.

Los supervisores confían en que este cambio de sistema se produzca sin complicaciones, aunque la SEC ya expresó la semana pasada que la transición puede provocar un repunte a corto plazo de los fallos en la liquidación y desafíos para un pequeño grupo de participantes en el mercado. Las empresas y los agentes involucrados se han preparado durante meses, reubicando personal, ajustando turnos y revisando flujos de trabajo. La preocupación reside en comprobar si todas las partes implicadas se han organizado de forma similar.

La SEC advierte de que con el cambio puede haber fallos a corto plazo en la liquidación

Vuelve a un sistema que dejó en la década de 1920 por el auge del mercado

"Hay muchas dependencias dentro de la industria y puede haber algunos momentos difíciles con las empresas individuales", dijo Tom Price, director general y jefe de tecnología, operaciones y continuidad de negocios de Sifma, una asociación estadounidense que representa a empresas de valores, bancos y empresas de gestión de activos.

En realidad, no es la primera vez que la Bolsa de Estados Unidos acomete una transición de este tipo, pero los profesionales de la industria aseguran que será la más exigente. El sistema T+1 se abandonó en la década de 1920 porque el auge por el mercado de valores llevó a que se produjeran transacciones de volúmenes enormes y era imposible mantenerse al día con la actividad.

Ibex 35

	Cierre euros	Var. euros	Var. %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Capitalización millones de Euros	Rent. divi-dendos	Var. % en un año	Var. % año	Max. en un año	Min. en un año	Código
Acciona	**118,8**	-1,8	**-1,49**	121,3	117,9	84.882	**6.516,97**	**3,80**	-22,37	-10,88	165,05	99,86	**ANA**
Acciona Energía	**21,4**	-0,64	**-2,90**	22,38	21,4	345.266	**7.045,96**	**3,27**	-28,03	-23,79	32,92	18,49	**ANE**
Acerinox	**10,08**	-0,11	**-1,08**	10,22	10,07	529.796	**2.513,30**	**3,08**	6,94	-5,40	10,81	8,67	**ACX**
ACS	**41,3**	0,14	**0,34**	41,74	41	565.030	**11.219,75**	**0,12**	40,42	2,84	41,74	29,05	**ACS**
Aena	**177,3**	-1,4	**-0,78**	179,3	176,8	86.242	**26.595,00**	**4,32**	27,22	8,04	183,1	131,5	**AENA**
Amadeus	**63,66**	-0,28	**-0,44**	64,6	63,38	474.231	**28.678,78**	**0,69**	-3,27	-1,88	70,22	52,56	**AMS**
ArcelorMittal	**23,92**	-0,04	**-0,17**	24,1	23,85	128.150	**20.399,21**	**1,70**	0,41	-6,80	26,94	19,92	**MTS**
Banco Sabadell	**1,921**	0,012	**0,60**	1,936	1,902	13.314.346	**10.450,67**	**1,56**	106,75	72,60	1,97	0,92	**SAB**
Banco Santander	**4,762**	0,002	**0,04**	4,784	4,732	16.319.264	**75.353,49**	**2,95**	55,40	25,98	4,93	3,01	**SAN**
Bankinter	**7,97**	0,054	**0,68**	8,004	7,918	1.603.672	**7.163,96**	**9,09**	56,27	37,51	8	5,34	**BKT**
BBVA	**9,936**	-0,044	**-0,44**	10,05	9,86	6.455.993	**58.005,78**	**5,54**	63,09	20,79	11,28	6,06	**BBVA**
CaixaBank	**5,182**	0,072	**1,41**	5,182	5,108	6.456.915	**38.205,47**	**4,45**	55,88	39,08	5,23	3,42	**CABK**
Cellnex Telecom	**33,75**	-0,08	**-0,24**	34,2	33,73	957.734	**23.843,54**	**0,17**	-8,96	-5,36	38,82	26,02	**CLNX**
Colonial	**6,175**	0,045	**0,73**	6,22	6,135	571.180	**3.332,13**	**4,05**	17,84	-5,73	6,71	4,81	**COL**
Enagás	**13,96**	-0,18	**-1,27**	14,22	13,95	1.327.224	**3.657,38**	**12,46**	-10,71	-8,55	18,55	12,92	**ENG**
Endesa	**18,32**	-0,015	**-0,08**	18,52	18,26	743.316	**19.396,34**	**11,38**	1,85	-0,76	21,51	15,85	**ELE**
Ferrovial	**36,5**	-0,16	**-0,44**	36,92	36,48	455.259	**27.035,13**	**1,17**	30,85	10,54	37,52	27,25	**FER**
Fluidra	**23,38**	-0,26	**-1,10**	23,8	23,38	200.179	**4.491,98**	**1,50**	49,46	24,03	24,42	15,32	**FDR**
Grifols	**9,344**	-0,056	**-0,60**	9,652	9,344	1.897.415	**5.709,78**	**-**	-17,14	-39,54	15,92	6,36	**GRF**
IAG	**2,04**	0,004	**0,20**	2,076	2,026	5.545.004	**10.038,39**	**-**	12,64	14,54	2,18	1,58	**IAG**
Iberdrola	**12,15**	-0,05	**-0,41**	12,24	12,11	6.295.458	**78.043,08**	**3,78**	11,12	2,40	12,43	9,88	**IBE**
Inditex	**43,8**	-0,95	**-2,12**	44,7	43,51	1.739.654	**136.509,36**	**2,74**	48,97	11,08	47,02	31,04	**ITX**
Indra Sistemas	**20,36**	-0,38	**-1,83**	20,84	20,32	393.218	**3.596,68**	**1,23**	82,94	45,43	20,9	11,08	**IDR**
Logista	**26,52**	-0,28	**-1,04**	26,88	26,52	143.954	**3.520,53**	**6,98**	22,44	8,33	27,72	22,3	**LOG**
Mapfre	**2,204**	-0,018	**-0,81**	2,232	2,202	1.394.131	**6.787,34**	**6,60**	28,50	13,43	2,39	1,76	**MAP**
Meliá Hotels	**7,73**	-0,08	**-1,02**	7,855	7,705	259.354	**1.703,69**	**-**	32,04	29,70	7,95	5,07	**MEL**
Merlin Prop.	**10,71**	-0,04	**-0,37**	10,86	10,71	751.158	**5.031,24**	**4,13**	47,75	8,70	11,24	7,46	**MRL**
Naturgy	**24,68**	-0,14	**-0,56**	25,04	24,68	383.150	**23.930,07**	**4,05**	0,79	-8,59	28,44	19,51	**NTGY**
Redeia	**16,4**	-0,1	**-0,61**	16,56	16,39	722.698	**8.873,71**	**6,10**	11,47	9,99	16,87	14,36	**RED**
Repsol	**15,15**	0,1	**0,66**	15,345	15,13	2.728.545	**18.443,55**	**5,94**	21,75	12,64	16,22	12,48	**REP**
Rovi	**88,5**	-0,9	**-1,01**	90,95	87,6	64.767	**4.780,43**	**1,46**	107,19	47,01	94,8	37,96	**ROVI**
Sacyr	**3,404**	-0,046	**-1,33**	3,472	3,378	2.806.913	**2.594,82**	**-**	24,30	8,89	3,77	2,6	**SCYR**
Solaria	**11,5**	-0,3	**-2,54**	12,31	11,46	2.863.569	**1.436,94**	**-**	-13,87	-38,21	18,92	9,29	**SLR**
Telefónica	**4,211**	0,024	**0,57**	4,214	4,175	10.498.980	**23.877,05**	**7,12**	15,33	19,16	4,31	3,49	**TEF**
Unicaja Banco	**1,312**	-0,01	**-0,76**	1,328	1,303	7.587.706	**3.483,14**	**3,79**	48,51	47,42	1,36	0,83	**UNI**

Índices de la Bolsa

Índice	Último	Var. %	Var. % año
BOLSA DE ESPAÑA			
Ibex 35	11.276,0	-0,44	11,62
Ibex 35 con div	38.451,5	-0,44	14,04
Ibex Medium	14.906,6	-0,54	10,02
Ibex Small	8.765,7	-0,10	10,32
Ibex Top Div.	10.501,6	-0,09	20,49
Ibex Growth Mkt.	1.796,7	0,63	2,63
Ibex 35 Banca	862,7	0,16	28,99
Ibex 35 Energía	1.460,6	-0,28	2,15
Ibex 35 Constr.	2.034,9	-0,42	3,75
Bolsa Madrid	1.118,2	-0,39	12,15
BCN Global 100	929,5	-0,26	14,85
ZONA EURO			
Euro Stoxx 50	5.030,35	-0,57	11,26
Dax (Fráncfort)	18.677,87	-0,52	11,50
Cac 40 (París)	8.057,80	-0,92	6,82
FTSE MIB (Milán)	34.659,55	-0,29	14,19
Aex (Ámsterdam)	912,23	-0,42	15,94
PSI 20 (Lisboa)	6.910,19	-0,40	8,03
RESTO EUROPA			
FTSE 100 (Londres)	8.254,18	-0,76	6,74
SMI (Zurich)	11.854,50	-0,89	6,43
LATINOAMÉRICA (MEDIA SESIÓN)			
Bovespa	124.644,25	0,12	-7,11
S&P Merval	1.570.547,00	-0,12	68,93
S&P IPC Mexico	55.443,38	-0,02	-3,39
ASIA			
Nikkei 225	38.855,37	-0,11	16,11
Hang Seng	18.821,16	-0,03	10,40
CSI 300	3.609,17	-0,73	5,19
OTROS (MEDIA SESIÓN)			
Petróleo Brent ($)	84,18	1,30	9,27
Petróleo Texas ($)	79,80	2,68	11,37

Mercado continuo

	Cierre euros	Var. euros	Var. %	Máx. euros	Mín. euros	Volumen (títulos)	Capitaliza. mill. euros	% Rent. por dividendo	Var. % en el año	Código
Adolfo Domínguez	5,36	=	**=**	5,36	5,36	58	**49,72**	-	7,20	**ADZ**
Aedas Homes	20,2	-0,05	**-0,25**	20,35	20	20.994	**882,74**	10,64	10,87	**AEDAS**
Airbus	159,06	=	**=**	160,5	158	441	**126.020,64**	1,13	14,03	**AIR**
Airtificial	0,134	0	**0,30**	0,137	0,133	1.364.475	**178,43**	-	3,72	**AI**
Alantra	9,06	0,06	**0,67**	9,08	8,92	4.074	**350,00**	0,88	7,35	**ALNT**
Almirall	9,825	0,07	**0,72**	9,89	9,675	156.320	**2.109,64**	1,89	16,62	**ALM**
Amper	0,113	0,003	**2,91**	0,114	0,109	3.431.356	**169,12**	-	35,17	**AMP**
AmRest	6	0,04	**0,67**	-	-	-	**1.317,33**	-	-2,76	**EAT**
Aperam	26,74	0,68	**2,61**	26,9	26,46	759	**2.086,70**	7,49	-18,92	**APAM**
Applus Services	12,72	-0,02	**-0,16**	12,74	12,72	55.994	**1.641,82**	1,26	27,20	**APPS**
Arima	8,34	0,02	**0,24**	8,36	8,32	25.652	**237,10**	-	31,34	**ARM**
Atresmedia	5,12	0,02	**0,39**	5,16	5,1	293.620	**1.155,75**	3,52	42,46	**A3M**
Atrys Health	3,83	-0,05	**-1,29**	3,95	3,83	23.566	**291,13**	-	4,36	**ATRY**
Audax	1,936	0,028	**1,47**	1,966	1,926	336.915	**852,40**	-	48,92	**ADX**
Azkoyen	6,42	-0,1	**-1,53**	6,56	6,42	5.560	**156,97**	2,88	0,94	**AZK**
Berkeley	0,254	-0,002	**-0,59**	0,286	0,252	18.920.808	**113,23**	-	45,31	**BKY**
Bodegas Riojanas	4,36	0,02	**0,46**	4,38	4,2	6.291	**22,05**	2,28	-5,63	**RIO**
Borges	2,8	0,02	**0,72**	2,8	2,78	1.850	**64,79**	-	8,53	**BAIN**
CAF	33,8	0,15	**0,45**	33,9	33,7	16.058	**1.158,69**	2,55	3,68	**CAF**
Caja Mediterraneo	1,34	=	**=**	-	-	-	**67,00**	-	0,00	**CAM**
Catalana Occidente	37,5	-0,45	**-1,19**	38	37,3	19.567	**4.500,00**	2,98	21,36	**GCO**
Cevasa	6	0,1	**1,69**	6	6	1.001	**139,52**	4,17	0,00	**CEV**
CIE Automotive	27,55	0,1	**0,36**	27,7	27,3	32.576	**3.300,70**	3,27	7,12	**CIE**
Cleop	1,15	=	**=**	-	-	-	**11,32**	-	0,00	**CLEO**
Clínica Baviera	29,2	=	**=**	29,2	29	18.865	**476,18**	4,45	26,96	**CBAV**
Coca-Cola EP	66,9	-0,6	**-0,89**	67,6	66,8	631	**30.797,73**	2,86	10,76	**CCEP**
Corp. Fin. Alba	52	0,5	**0,97**	52,8	51,5	8.154	**3.135,87**	1,94	8,33	**ALB**
Deoleo	0,231	-0,006	**-2,53**	0,237	0,23	78.364	**115,50**	-	1,32	**OLE**
DESA	13,4	-0,5	**-3,70**	-	-	-	**23,96**	-	11,67	**DESA**
Dia	0,013	0	**-0,74**	0,014	0,013	7.919.423	**778,08**	-	13,56	**DIA**
Dominion	3,61	=	**=**	3,635	3,585	69.906	**545,62**	2,73	7,44	**DOM**
Duro Felguera	0,61	=	**=**	0,611	0,591	68.903	**131,26**	-	-6,44	**MDF**
Ebro Foods	16	-0,02	**-0,12**	16,08	15,98	29.482	**2.461,85**	3,56	3,09	**EBRO**
Ecoener	3,82	0,03	**0,79**	3,83	3,8	1.388	**217,55**	-	-9,91	**ENER**
eDreams Odigeo	6,81	-0,11	**-1,59**	6,94	6,78	180.466	**868,99**	-	-11,21	**EDR**
Elecnor	20,75	-0,4	**-1,89**	21,2	20,75	29.301	**1.805,25**	0,33	6,14	**ENO**
Ence	3,498	-0,008	**-0,23**	3,536	3,482	361.783	**861,46**	16,12	23,52	**ENC**
Ercros	3,5	-0,005	**-0,14**	3,5	3,49	23.410	**320,03**	4,29	32,58	**ECR**
Faes Farma	3,73	0,03	**0,81**	3,76	3,7	351.150	**1.179,52**	0,99	18,04	**FAE**
FCC	14,78	0,24	**1,65**	14,96	14,34	23.169	**6.445,66**	-	1,51	**FCC**
GAM	1,39	-0,01	**-0,71**	1,39	1,36	26.635	**131,51**	-	17,80	**GAM**
Gestamp Autom.	2,885	-0,005	**-0,17**	2,925	2,865	232.805	**1.660,36**	5,11	-17,76	**GEST**
Grenergy Renov.	28	-0,35	**-1,23**	28,7	27,8	23.451	**857,13**	-	-18,22	**GRE**

	Cierre euros	Var. euros	Var. %	Máx. euros	Mín. euros	Volumen (títulos)	Capitaliza. mill. euros	% Rent. por dividendo	Var. % en el año	Código
Grifols B	6,61	0,03	**0,46**	6,78	6,565	75.728	**5.709,78**	-	-37,35	**GRF.P**
Grupo Ezentis	0,197	-0,005	**-2,48**	0,202	0,196	1.627.758	**91,34**	-	120,36	**EZE**
Grupo San José	4,65	=	**=**	4,7	4,64	58.314	**302,37**	3,23	34,39	**GSJ**
Iberpapel	19,65	-0,25	**-1,26**	19,9	19,65	5.695	**211,23**	1,27	9,17	**IBG**
Inmobiliaria del Sur	8,3	=	**=**	8,2	8,2	110	**154,95**	-	18,57	**ISUR**
Innovative Ecosystem	0,565	=	**=**	-	-	-	**32,59**	-	0,18	**ISE**
Lar España	6,86	-0,04	**-0,58**	6,98	6,86	51.440	**574,13**	8,71	12,31	**LRE**
Libertas 7	1,5	=	**=**	1,5	1,38	17.628	**32,87**	1,33	47,06	**LIB**
Línea Directa	1,118	0,016	**1,45**	1,12	1,098	396.370	**1.216,85**	4,34	31,37	**LDA**
Lingotes Especiales	6,98	0,04	**0,58**	6,98	6,88	3.568	**69,80**	5,73	14,05	**LGT**
Metrovacesa	8,72	0,04	**0,46**	8,88	8,64	49.598	**1.322,62**	15,83	11,97	**MVC**
MFE-Media	3,106	0,016	**0,52**	3,2	3,1	7.519	**1.985,71**	8,05	33,13	**MFEA**
Miquel y Costas	12,8	-0,2	**-1,54**	13	12,8	8.532	**512,00**	3,43	8,66	**MCM**
Montebalito	1,4	-0,01	**-0,71**	-	-	-	**44,80**	-	-4,11	**MTB**
Naturhouse	1,67	0,045	**2,77**	1,67	1,63	8.618	**100,20**	2,99	3,09	**NTH**
Neinor Homes	11,32	-0,02	**-0,18**	11,38	11,3	41.675	**848,65**	3,96	12,49	**HOME**
Nextil	0,311	-0,003	**-0,96**	0,323	0,309	389.752	**107,13**	-	-18,16	**NXT**
NH Hotel	4,415	0,025	**0,57**	4,495	4,38	50.186	**1.923,82**	-	5,37	**NHH**
Nicolás Correa	6,78	=	**=**	6,9	6,78	131	**83,51**	3,98	4,31	**NEA**
Nyesa	0,004	=	**=**	0,005	0,004	1.955.510	**4,38**	-	-8,33	**NYE**
OHLA	0,414	0,007	**1,62**	0,414	0,406	2.862.536	**244,49**	-	-8,01	**OHLA**
Oryzon Genomics	1,874	-0,016	**-0,85**	1,9	1,868	166.079	**118,00**	-	-0,74	**ORY**
Pescanova	0,4	0,002	**0,50**	0,403	0,39	85.855	**11,50**	-	95,12	**PVA**
PharmaMar	36,98	-0,26	**-0,70**	38,12	36,98	56.932	**678,76**	1,76	-9,98	**PHM**
Prim	10,15	-0,15	**-1,46**	10,2	10,1	2.626	**172,92**	3,63	-2,87	**PRM**
PRISA	0,379	0,01	**2,71**	0,379	0,369	64.807	**411,73**	-	30,69	**PRS**
Prosegur	1,792	0,044	**2,52**	1,8	1,746	337.149	**976,69**	10,58	1,82	**PSG**
Prosegur Cash	0,519	0,003	**0,58**	0,525	0,518	443.873	**770,67**	3,21	-3,35	**CASH**
Puig Brands	26,18	0,2	**0,77**	26,18	25,84	121.328	**14.875,14**	-	=	**PUIG**
Realia	1,005	-0,005	**-0,50**	1,025	1	39.856	**824,37**	4,98	-5,19	**RLIA**
Reig Jofre	2,76	=	**=**	2,78	2,75	5.722	**223,11**	-	22,67	**RJF**
Renta 4 Banco	10,3	=	**=**	10,3	10,3	208	**419,14**	4,08	0,98	**R4**
Renta Corporación	0,87	-0,03	**-3,33**	0,934	0,85	122.128	**28,61**	4,29	8,75	**REN**
Soltec	2,29	-0,14	**-5,76**	2,4	2,2	1.522.888	**209,28**	-	-33,47	**SOL**
Squirrel	1,675	0,03	**1,82**	1,735	1,6	104.891	**151,87**	-	12,42	**SQRL**
Talgo	4,435	0,005	**0,11**	4,46	4,43	83.476	**549,32**	1,76	1,03	**TLGO**
Técnicas Reunidas	12,73	0,08	**0,63**	13,04	12,73	417.296	**1.022,24**	-	52,46	**TRE**
Tubacex	3,33	-0,1	**-2,92**	3,45	3,31	243.736	**421,41**	-	-4,86	**TUB**
Tubos Reunidos	0,786	0,011	**1,42**	0,81	0,779	2.012.335	**137,30**	-	21,86	**TRG**
Urbas	0,004	0	**-2,56**	0,004	0,004	156.362.770	**172,62**	-	-11,63	**UBS**
Vidrala	110	-2	**-1,79**	112	110	13.575	**3.548,94**	0,93	17,27	**VID**
Viscofan	59,8	-3,2	**-5,08**	61,7	59,8	57.103	**2.854,91**	3,24	11,57	**VIS**
Vocento	0,852	-0,026	**-2,96**	0,888	0,85	47.577	**105,92**	5,40	54,91	**VOC**

Economía

Las bajas laborales se disparan: datos que ayudan a entender el bum de la incapacidad temporal

El envejecimiento de la población, el atasco de la sanidad pública, la buena marcha del empleo y un cambio generalizado en la conceptualización del trabajo son, según los expertos, las cuatro razones principales de este fenómeno en España

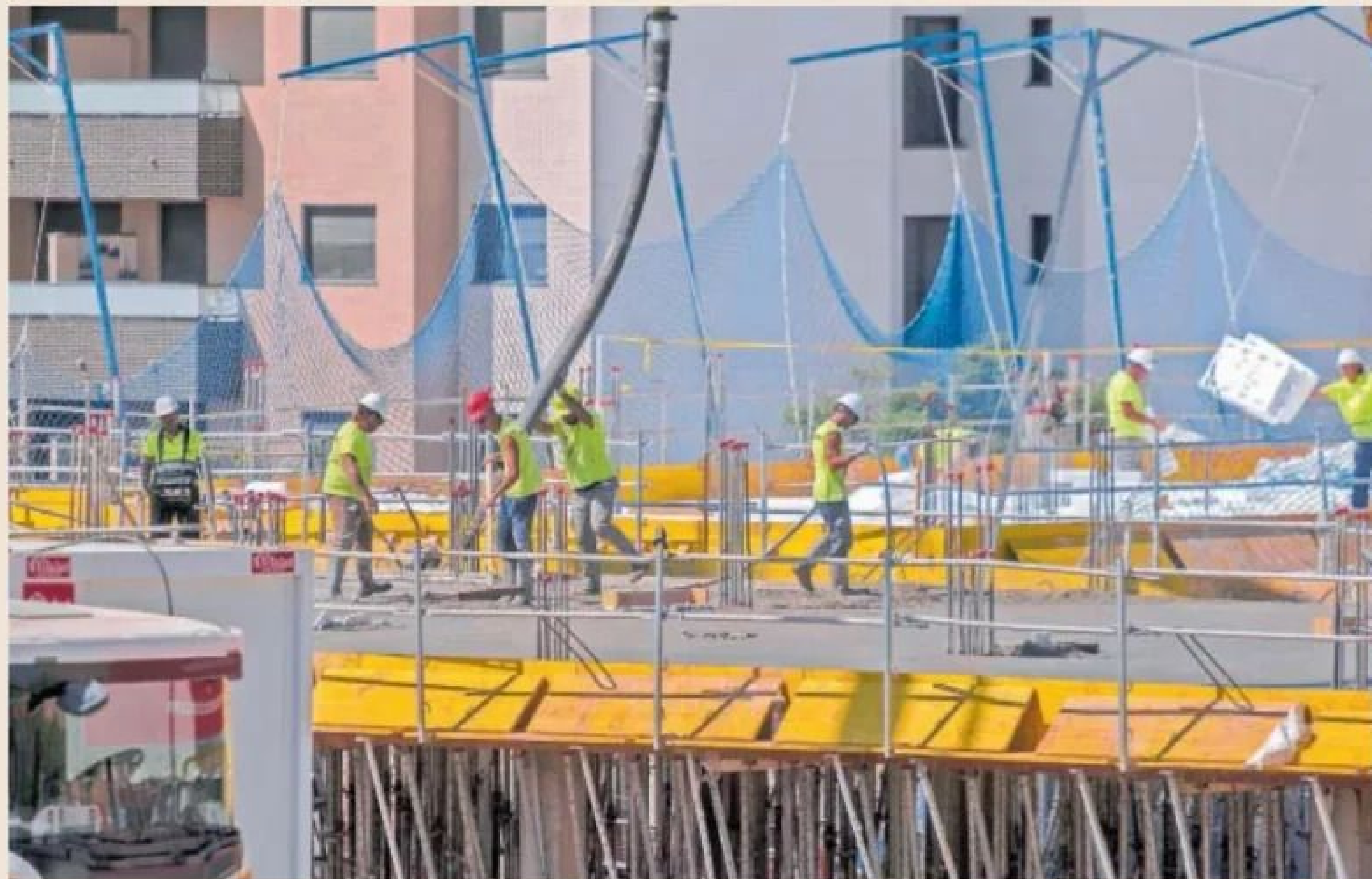
EMILIO SÁNCHEZ HIDALGO
MADRID

En España cada vez se habla más de bajas laborales. La conversación late tanto porque cada año se baten los récords del anterior, una tendencia que incluso condujo a empresarios y sindicatos a mostrar "preocupación" por el fenómeno en un documento conjunto tan importante como el V Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva.

Los agentes sociales discuten con el Gobierno la posibilidad de que las mutuas cobren un mayor protagonismo en las bajas traumatológicas para aliviar este problema, que va mucho más allá: tiene implicaciones para la productividad de las empresas y también para la salud de los trabajadores. En este contexto conviene observar el fenómeno en su conjunto, diferenciando por tipologías y excavar en las razones que lo originan. Los siguientes datos y gráficos intentan servir de respuesta.

La incapacidad temporal es el periodo en que un empleado no puede trabajar por un accidente o enfermedad. Y estas fases se dividen en dos tipos: las contingencias profesionales (derivadas del trabajo) y las contingencias comunes (no asociadas a él). Esta es la teoría, porque en realidad hay muchas contingencias comunes que sí están causadas por la actividad laboral, pero no se reconoce su origen profesional.

Una vez matizado este extremo, las cifras dibujan una senda creciente preocupante. Los datos de la Seguridad Social a cierre de 2023 indican que las incapacidades temporales por contingencias comunes registraron una prevalencia media de 47,3 por cada 1.000 asalariados. Es el máximo desde que hay cifras consolidadas, una serie que empieza en 2007. Entonces era 32,4, registro que cayó hasta un mínimo de 19,1 en 2012.



Trabajadores de la construcción en Sevilla, el pasado 6 de mayo. PACO PUENTES

▶ **No solo asalariados, también autónomos.** El crecimiento también se da entre los autónomos, en máximos históricos, personas a las que una baja reduce muchísimo sus ingresos. La prevalencia de la incapacidad temporal por contingencias comunes por cada 1.000 autónomos protegidos ascendió en 2023 a 40,69, muy por encima del 27,73 que esta variable se anotó en 2014. El acelerón es menor al experimentado entre asalariados, pero es igualmente reseñable.

▶ **Trabajadores cada vez más viejos.** Antes de seguir analizando este incremento en las bajas conviene explicar a qué se debe. Los expertos, tanto los que hablan desde el entorno patronal como los que lo hacen desde el sindical, siempre apuntan varios puntos clave. El primero es que la población trabajadora envejece. Y a más edad, más probable es enfermar.

Los pronósticos no son halagüeños: las proyecciones demográficas indican que la fuerza laboral continuará envejeciendo en los próximos años, lo que consecuentemente anticipa un empeoramiento de las bajas laborales. Hoy los trabajadores de 50 años o más son el 35% del total, más que nunca. Hace dos décadas eran el 19,6%.

▶ **Más listas de espera.** El segundo motivo clave para entender el acelerón en las bajas es el empeoramiento del tiempo de respuesta en la sanidad pública. Las estadísticas oficiales del Ministerio de Sanidad certifican esa degradación: en diciembre de 2023 España registró un récord de 849.535 personas en listas de espera quirúrgicas. Es casi el doble que hace 20 años, cuando había 9,78 personas en esta situación por cada 1.000 habitantes. Hoy son 18,11, también el máximo notificado.

Comparativa con el resto de Europa

Un informe reciente del Ivie pone en relación el impacto de la incapacidad temporal en España con respecto a sus vecinos europeos, un diagnóstico en el que el país queda malparado. España es el segundo país con un mayor número de ocupados que se ausentan del trabajo por enfermedad (4,1%, empatados con Portugal y solo por detrás de Francia) y es el cuarto que más proporción de su PIB gasta en prestaciones por incapacidad temporal (un 1,4%, solo por detrás de Países Bajos, Alemania y Suecia).

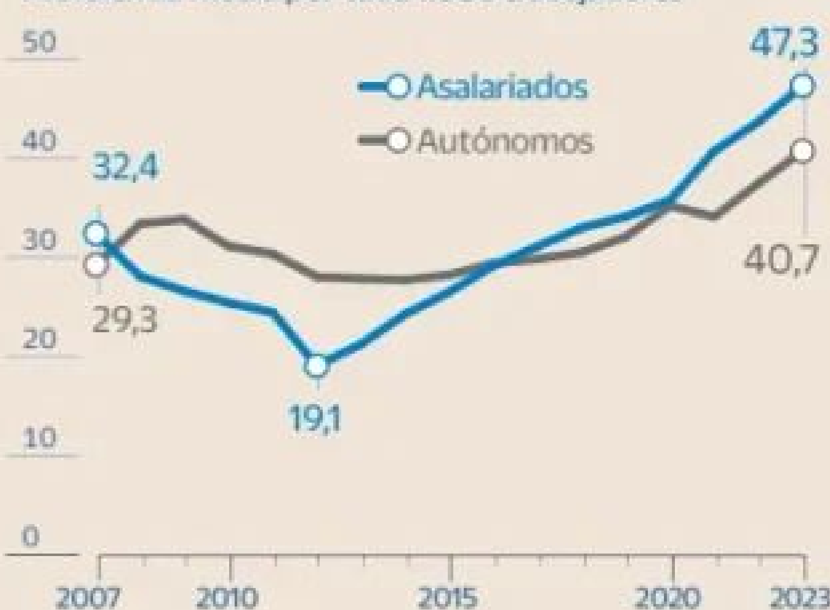
Además, es altísima la proporción de aquellos que llevan más de seis meses esperando, un 24%, un dato solo superado por el anómalo 27% de 2020 y que triplica el de principios de siglo (8,%). Completa este grupo de datos negativos la espera media, 128 días en 2023, uno de los peores registros de la serie y también en niveles muy superiores a los de hace 20 años (77) o una década (98).

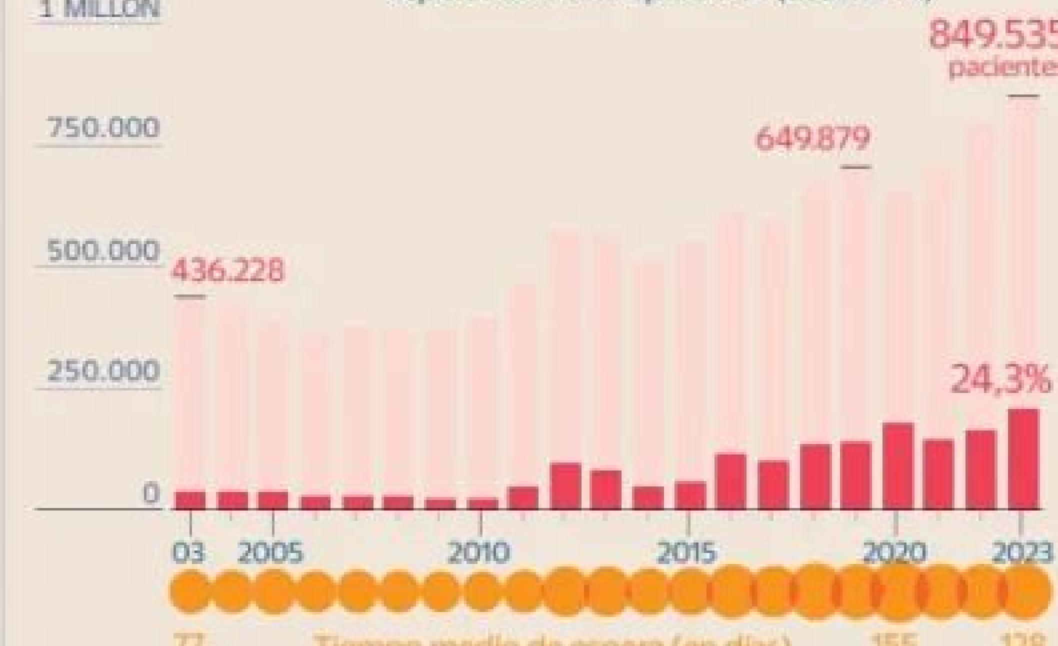
Los expertos suelen apuntar que además en este aspecto se da una paradoja: las comunidades autónomas son las competentes en sanidad, las responsables de reducir las listas de espera; pero el coste del enquistamiento no repercute en sus cuentas, sino en las de la Seguridad Social, dado que se alargan los pagos en prestaciones. Al final, todo sale de la misma hucha, las cuentas públicas, pero es un factor a tener en cuenta.

▶ **Mercado laboral fuerte.** El tercer elemento fundamental para entender la proyección alcista de las bajas es la fortaleza del mercado laboral. "La evolución cuantitativa de la incapacidad temporal depende directamente de la evolución del empleo. En épocas de crisis, baja; en épocas de bonanza, sube", explica María del Mar Crespí, profesora de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universitat de les Illes Balears y autora de la tesis doctoral *Incapacidad temporal y absentismo laboral: prevención, control y retorno al trabajo*.

Este fenómeno se da porque durante las crisis, cuando se teme perder el

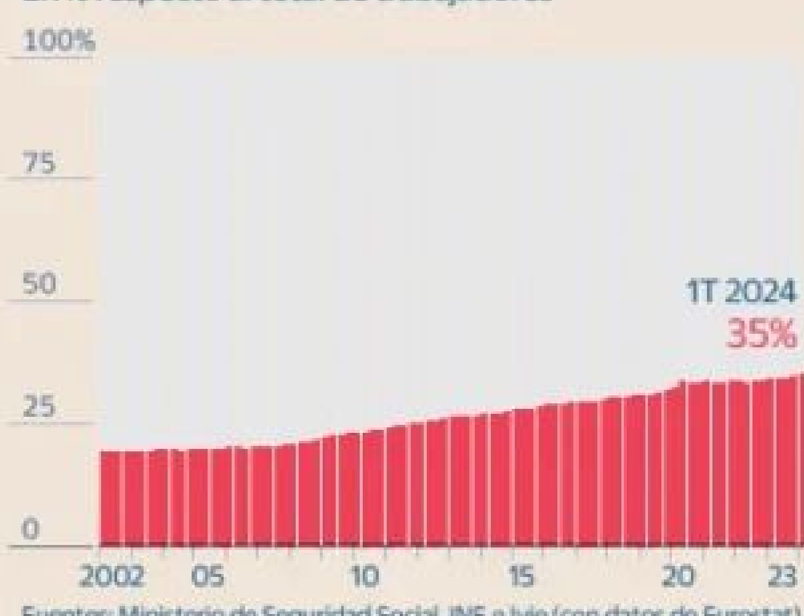
Las bajas laborales se disparan en España













Fuentes: Ministerio de Seguridad Social, INE e Ivie (con datos de Eurostat)

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

empleo, los empleados tienden a coger menos bajas. En muchos casos acuden a trabajar enfermos. Ahora, España registra la menor tasa de paro en un primer trimestre en los últimos 16 años.

Cansados del trabajo. José María Peiró, investigador del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie), comparte la importancia de los tres factores anteriores, pero aportaba recientemente en conversación con este periódico otro más: “Desde la pospandemia hay una forma diferente de abordar el trabajo. En Estados Unidos se manifestó en la Gran Dimisión, muchas personas dejaron su empleo de forma voluntaria. Aquí no, porque la tasa de desempleo es alta, pero el fenómeno es parecido: muchas personas están en crisis respecto al sentido de lo que hacen, es una ausencia silenciosa. Creo que tiene que ver en este fenómeno”.

Cree que esto se da en mayor medida cuanto peor se sienta el trabajador en la empresa. Según una encuesta del instituto 40dB para *El País* y la cadena SER, el 52% asocia el trabajo con el sentimiento de agotamiento y el 41% lo relaciona con la ansiedad. Diversos autores vienen hablando del “gran agotamiento”, una sociedad en la que todo el mundo está cansado, quemado, con la sensación de que no le da la vida ante la presión que impone el nuevo ritmo del día a día.

Contingencias profesionales, a otro ritmo. Pese a estos incrementos sostenidos de la incapacidad temporal por contingencias comunes, las profesionales avanzan por un carril distinto. La prevalencia por cada 1.000 trabajadores protegidos (contando asalariados y autónomos) queda en 3,96. Es una cifra alta, pero ni mucho menos un récord de la serie histórica, como pasa con el otro tipo de contingencias.

El secretario confederal de CC OO de Salud Laboral, Mariano Sanz, cree que se está profundizando año a año en el infradeclaración de enfermedades como profesionales: “Quien es el encargado de pagar la prestación no puede ser quien la declare”. Habla de las mutuas, que funcionan con fondos que abonan las empresas y la Seguridad Social. Cumplen una labor de acompañamiento para las bajas laborales por contingencias comunes, pero en las profesionales lideran: asumen el tratamiento y tramitan la prestación. Es decir, estas contingencias les sustraen más recursos, y en las propias mutuas reside la potestad de declarar el origen de una incapacidad como profesional.

El envejecimiento demográfico continuará en los próximos años, lo que eleva las bajas

Crece el número de incapacidades temporales, pero no la duración de las mismas

La patronal de las mutuas AMAT rechaza de plano este planteamiento: “Las mutuas buscan generar ahorro de los gastos innecesarios, cumpliendo todas las premisas legales, ahorro que siempre termina en el patrimonio de la Seguridad Social”.

El coordinador de la Secretaría Confederal de Salud Laboral de UGT, José de las Morenas, insiste en que “hay que actualizar el listado de enfermedades profesionales”. Crespí cree que la infradeclaración de enfermedades como profesionales no es la principal causa de la disonancia. Considera que la respuesta está en la variación según haya crisis o bonanza, con un efecto mucho menor en las contingencias profesionales (un entorno más controlado) que en las comunes.

Más horas no trabajadas por bajas. Este acelerón de las bajas se concentra en un efecto concreto en el mercado laboral: cada vez se pierden más horas por incapacidad temporal. En el cuatro trimestre de 2023 fueron 7,6 horas al mes, el segundo registro más alto de la serie (empieza en 2008). Esta variable tocó suelo durante lo peor de la Gran Recesión, en 2013, con solo 3,7 horas al mes. Cabe destacar que esta subida se da a la vez que caen las horas efectivas de trabajo: se ha reducido un 7,4% respecto a 2008, mientras las no trabajadas por incapacidad temporal crecen un 38,2% respecto al mismo periodo.

Pocos cambios en la duración de las bajas. Los datos apuntan a que cada vez más personas sufren bajas laborales, pero no que estos periodos se alarguen. Los registros apenas han cambiado en lo que llevamos de siglo, con la excepción de un salto durante la pandemia que ya se ha reconducido.

Las bajas más largas por contingencias comunes son las de los autónomos. Son 98 días de media, un registro tan elevado porque, según los expertos, tienden a limitar sus bajas a dolencias graves. Las de los asalariados por este mismo concepto son de 36 días de media.

Diferencias por sectores, provincia y sexo. Los sectores que más horas mensuales pierden por incapacidad temporal son suministro de agua (11,4 horas al mes en promedio), actividades sanitarias y de servicios sociales (10,4), las administrativas (9,7) y la Administración pública (9,5).

En el otro lado de la balanza están el suministro de energía (4,6), las actividades científicas y técnicas (3,9), la información y comunicaciones (3,8) y las actividades inmobiliarias (3,8). La correspondencia no es perfecta, pero en las actividades con muchas bajas hay mayor proporción de trabajadores mayores de 50 años que en las que no.

Por provincias se observa una concentración de bajas importante en el norte de España, justo la zona más envejecida de España. Pero, sin embargo, la prevalencia más alta de incapacidad temporal por cada 1.000 trabajadores se da en Las Palmas de Gran Canaria (67,73), justo una provincia que se caracteriza por ser más joven que la media.

Las otras dos en las posiciones más altas sí son de edad más avanzada que el promedio: Pontevedra (63,71) y A Coruña (63,69).

Asimismo, las trabajadoras sufren más la incapacidad temporal que los trabajadores. Así se desprende de los datos de la Seguridad Social: la prevalencia por cada 1.000 empleados es de 37,58 entre ellos y 47,16 entre ellas. En ambos casos las bajas duran un promedio de 39 días.

Por qué los precios de la vivienda no bajan aunque se venda menos

Las casas se encarecieron un 4,3% en el primer trimestre, pese a que se cierran menos operaciones

Los expertos apuntan a la insuficiente oferta

JOSÉ LUIS ARANDA
MADRID

Un mercado que se enfría mientras los precios no dejan de calentarse. Esa aparente paradoja es la que lleva meses viviendo el ladrillo español. También en el arranque de este 2024, cuando se vendieron un 5,4% menos de casas, pero la valoración de las viviendas, según los datos publicados este martes por el Gobierno, subió un 4,3% en el primer trimestre. Con esa progresión, el precio medio de las casas en España se situó en casi 1.866 euros por metro cuadrado, y cada vez se acerca más a los 2.100 euros que marcó el pico de la burbuja inmobiliaria de principios de siglo. Dos comunidades autónomas, Madrid y Baleares, superan ya los registros de entonces.

La serie estadística del Ministerio de Vivienda muestra que las casas se están revalorizando desde mediados de 2014, aunque en esa progresión general también hay algún bache. El más notable fue durante la pandemia, cuando durante dos trimestres seguidos (el primero y el segundo de 2020, coincidiendo con el confinamiento más prolongado) se produjo una bajada de importes. Desde entonces se ha vuelto a la senda alcista. Al principio, acompañaba una fiebre compradora. De hecho, 2022 fue el año en que más casas se vendieron en España desde 2007, en plena burbuja. Pero ya en diciembre de ese año el mercado cambió de signo y desde entonces el número de operaciones ha ido retrocediendo.

Los precios, sin embargo, no han reaccionado de la misma manera. Las casas han seguido escalando trimestre tras trimestre, lo que para José García Montalvo, catedrático en la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, demuestra que "si se venden menos pisos no es porque no haya demanda, sino porque la oferta es limitada". Es decir, que las casas disponibles siguen si dar abasto para todos aquellos que desean comprar y además se lo pueden permitir. Este último detalle, el de tener la capacidad económica suficiente, es importante.

Muchos expertos coinciden en la importancia del cambio en las condiciones de financiación. La subida de los tipos de interés se traduce finalmente en hipotecas más caras. Y eso, para Gonzalo Bernardos, director de un máster inmobiliario en la Universidad de Barcelona, ha provocado un "cambio en el perfil de comprador". "La clase media-baja ha menguado [en el mercado inmobiliario] y ha sido sustituida por clase media-alta", explica el economista, "los datos del INE dicen que el año pasado se vendieron menos casas, pero también te dicen que se vendieron unas 20.000 más que el año anterior sin recurrir a endeudamiento". Es decir, que un segundo motivo que explica el crecimiento de precios es que quienes compran ahora buscan, y se pueden permitir, casas más caras.

Beatriz Toribio, secretaria general de APCEspaña, la principal patronal de promotores, coincide en que entre "las diferentes razones" que explican la subida de precios figuran las anteriores. Pero cree que se produce "un efecto contagio de la vivienda de primera mano a la de segunda mano". En la obra nueva, señala, "la producción es muy reducida y lo que se construye se vende a un comprador que es muy solvente y no necesita financiación o no tiene problemas para conseguirla". Y esa dinámica se traslada a todo el mercado, con una segunda mano "donde la oferta se va reduciendo y la demanda sigue siendo alta por diferentes razones, como la compra de extranjeros o los pisos vacacionales en zonas turísticas y grandes ciudades".



Vista panorámica de tejados de viviendas de Madrid desde la Gran Vía. SAMUEL SÁNCHEZ

Creación de hogares

Los datos de Vivienda, de hecho, apuntan que lo más agudo de la crisis de precios se concentra precisamente en Madrid y Baleares. Estas son las únicas comunidades donde el valor tasado de la vivienda estaba en el primer trimestre de 2024 en máximos históricos. El resto todavía se mantienen por debajo de los años de la burbuja. Y en el caso de la región de la capital, es la propia ciudad la que tira de los importes hacia arriba, ya que, a diferencia de lo que sucede en el resto de grandes urbes, también se superan ya los valores previos a la crisis de 2008. El precio en Madrid ciudad ha roto en el arranque de este año la barrera de los 4.000 euros por metro cuadrado, algo insólito. Aunque el dato palidece si se mira a Baleares, donde varios núcleos de más de 25.000 habitantes superan esa marca y Santa Eulària des Riu, que el año pasado se convirtió en la localidad más cara de España, supera ya los 5.000 euros. En toda la serie histórica, que arranca en 2005, ningún municipio había marcado un precio tan elevado.

Pese a la enorme necesidad de casas –el Banco de España calculó recientemente ese déficit en 600.000 viviendas– la construcción no acaba de arrancar. "La oferta de vivienda sigue mostrándose más débil que la demanda", resume un análisis de CaixaBank Research a raíz de los últimos datos del Ministerio de Vivienda.

Los expertos del banco abundan en que, frente a una creación neta de 238.000 hogares desde el segundo trimestre de 2023 hasta el primero de 2024, los visados para edificar casas se quedaron en 108.600 unidades (de marzo de 2023 a febrero de 2024). Es decir, "un 0,8% por debajo" del mismo periodo de un año antes. Es decir, que el déficit de vivienda sigue agrandándose.

El Supremo rechaza la conversión automática en trabajadores fijos de los interinos públicos a la que insta la justicia europea

GORKA R. PÉREZ
MADRID

Nueva vuelta de tuerca en la conversión de los interinos de las Administraciones públicas en trabajadores fijos. El Tribunal Supremo ha dictado una sentencia en la que rechaza el planteamiento expresado recientemente por la justicia europea, que acusaba a la normativa española de no contar con elementos suficientes para disuadir el abuso de esta figura, y, por ello, instaba a la transformación en fijos de los trabajadores afectados como solución. En su fallo, el alto tribunal señala que esta conversión automática no es una medida que pueda derivarse en ningún momento del posicionamiento del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), ya que esta resulta "incompatible" con los principios de "igualdad, mérito y capacidad" que custodian el acceso a un puesto fijo dentro del sector público. Este pronunciamiento del Supremo llega después de que distintos juzgados de primera instancia hayan reconocido la fijeza de estos trabajadores apelando al mandato comunitario, y unifica doctrina para aquellos casos pendientes de resolución.

En una sentencia publicada en febrero, el TJUE consideraba que la legislación española vulneraba el Acuerdo Marco europeo sobre el trabajo de duración determinada, especialmente en los casos de aquellos trabajadores públicos que acumulaban varios años en situación de temporalidad, y que, tras varias sentencias judiciales, han pasado a adquirir la consideración de personal laboral indefinido no fijo. En su fallo, el TJUE indicaba que los trabajadores indefinidos no fijos deben considerarse como trabajadores "con un contrato de duración determinado", y, por tanto, debían ser contemplados como temporales. Según varias fuentes judiciales consultadas, los indefinidos no fijos que esperaban ser convertidos en fijos podrían llegar a ser de varios cientos de miles, puesto que aplicaría sobre aquellos que llevan más de tres años prestando servicios en una plaza vacante.

Es el caso de un juzgado de Madrid, que declaró fija a una interina de Telemadrid, basándose en la interpretación del TJUE un día después de su publicación.

"De la reciente sentencia del TJUE no se deriva, en ningún caso, la necesidad de la conversión judicial automática de los trabajadores indefinidos no fijos en fijos, que como ya se ha visto es algo incompatible con el sistema español de autoorganización de su propia Administración pública (...) y que se aplica tanto a los funcionarios públicos como a los contratados laboralmente", señala el Supremo en su sentencia. Esta resolución, sin embargo, choca con el anuncio que realizó en febrero de que elevaría una cuestión prejudicial al TJUE para determinar la forma en la que aplicar su doctrina.

CincoDías
Miércoles, 29 de mayo de 2024

Más alcohol libre de impuestos: Hacienda prepara una orden para agilizar su venta en los cruceros

El ministerio quiere elevar la cantidad de bebidas que pueden llevar estos barcos

La limitación actual es insuficiente para viajes de ocio

PABLO SEMPERE / CARLOS MOLINA
MADRID

El Ministerio de Hacienda quiere aumentar la cantidad de bebidas alcohólicas libres de impuestos que pueden transportar y vender en sus viajes internacionales los cruceros turísticos. Para ello, el departamento que dirige María Jesús Montero prepara una orden ministerial que agilice los engorrosos trámites burocráticos a los que se enfrenta la industria naviera y sus empresas. Todo parte de la normativa vigente, la cual establece una serie de restricciones generales para los sectores marítimos y aéreos que se acogen a las exenciones tributarias de ciertos avituallamientos, tales como el alcohol y el tabaco. Como es lógico, no es lo mismo llenar las despensas de un avión comercial o de un ferri que transporta a unos cientos de pasajeros durante un día que las de un crucero vacacional con miles de personas durante una semana. Es este problema el que Hacienda pretende solucionar.

La entrada en vigor de la actual orden se produjo en septiembre de 2021, "en plena recuperación del sector turístico tras la pandemia de la covid-19", explica Hacienda en un documento sometido ayer al trámite de la consulta pública. Desde entonces, "se han ido detectando algunas dificultades de aplicación en el sector concreto de los cruceros turísticos". Estas se derivan de la propia idiosincrasia de este tipo de viajes, explican.

Los cruceros turísticos tienen unas características propias –por transportar a personas y en un contexto de ocio– diferentes a otros tipos de embarcaciones que transportan a personas o mercancías. Además, el número de pasajeros y tripulantes excede en buena medida a los embarcados en buques mercantes y en barcos de transporte marítimo. Por ello, apunta Hacienda, "se hace necesario establecer en la actual norma aquellos cambios o modificaciones que permitan una regulación más ágil y adaptada a la realidad de este sector, de creciente importancia en los puertos españoles".



Un barco de Grandi Navi Veloci a la salida del puerto de Barcelona. GIANLUCA BATISTA

Consulta

El texto, de hecho, se somete a consulta pública precisamente para sondear a los afectados y buscar alternativas, con el objetivo "de elevar la cantidad máxima de bebidas alcohólicas con que podrán ser avituallados, con exención del impuesto, los cruceros turísticos". En el caso de las labores del tabaco, y "dado el elevado riesgo fiscal de este tipo de productos y las actuales políticas públicas de lucha contra el tabaquismo", Hacienda ha decidido mantener los límites actuales.

La orden ministerial que entró en vigor el 4 de junio de 2021 establecía límites para el aprovisionamiento de alcohol en el transporte marítimo y aéreo, sin hacer distinciones por tamaño o por propósito del viaje. El objetivo era evitar el contrabando o la economía sumergida, ya que esas compras estaban exentas del pago de impuestos. Ningún avión o barco podía llevar más de un decilitro de bebidas derivadas (aguardientes, licores y bebidas espirituosas) por persona y día de trayecto previsto, dos decilitros de productos intermedios (vinos de Jerez o de Oporto, mistelas, vinos dulces o vermut) y un litro de cerveza o de vino.

Pero ese límite es insumible para una compañía crucerista que embarca al mismo tiempo en un puerto español a 4.000 o 5.000 pasajeros, cuyo principal propósito es de ocio a lo largo de las 24 horas del día.

Estos límites obligaban a las cruceristas a volver a aprovisionarse de alcohol en los siguientes destinos donde atracaran tras partir de un puerto español, forzándoles a cambiar el modelo tradicional de la cadena de suministro. Ese directivo asegura que el sistema más frecuente utilizado por las grandes navieras es llenar las bodegas de los buques dos veces al año, coincidiendo con el inicio de la temporada alta o baja. Esas limitaciones en España provocaron que las grandes compañías optaran masivamente por aprovisionarse de alcohol en Italia, donde no existían límites, lo que ha llevado a que los puertos italianos sumen el 80% de las provisiones de los cruceros que navegan todo el año por el Mediterráneo.

Esa pérdida de cuota frente a Italia en la provisión de bebidas alcohólicas también provocó la protesta de los fabricantes españoles, que llevaban ya varios años reclamando un papel más relevante en la creciente industria de los cruceros en España.

Un informe elaborado por el gabinete de estudios económicos de la Cámara de Comercio de Barcelona incidía en esa idea. La principal conclusión del estudio establecía que las empresas agroalimentarias catalanas podrían llegar a multiplicar por más de 13 su facturación a las navieras de cruceros siempre y cuando se eliminaran esos límites, se mejorara la comunicación con los gigantes europeos como MSC Cruceros o Costa Cruceros y se incrementara el posicionamiento en el tejido comercial para adaptarse a las condiciones particulares del suministro de cruceros. Si se cumplieran esas tres premisas, la cifra de negocio pasaría de 5,2 a 71 millones de euros al año y la cuota de mercado en Europa avanzaría del 1,1% al 14,5% del total.

Los científicos ven insuficiente el acuerdo de cotización de becas

La Cosce pide poder recuperar más años trabajados y una mayor bonificación

EMILIO SÁNCHEZ HIDALGO
MADRID

CC OO y UGT alcanzaron este lunes un principio de acuerdo con el Ministerio de Seguridad Social para corregir el plan para comprar la cotización por periodos de prácticas pasados. El nuevo texto amplía el tiempo para hacer frente al pago de estas cotizaciones, que pasa de cinco años a siete; ensancha la ventana para la suscripción del convenio especial de tres años y medio a cuatro y medio; y toma como referencia la base del año en que se cursaron las prácticas (lo que reduce mucho el precio original, que rondaba los 290 euros por mes).

La Confederación de Sociedades Científicas de España (Cosce), en un comunicado emitido ayer, aplaudió estos cambios, pero insistió en dos aspectos que no le convencen: reclamó una mayor bonificación de las cuotas y que se puedan recuperar más años. "Queremos pedir al Gobierno que mantenga abierto el diálogo con los colectivos afectados hasta que esta situación se resuelva completamente", señaló el comunicado de la asociación, que agrupa a 88 sociedades científicas que representan a más de 40.000 profesionales.

El acuerdo de las centrales y el Ejecutivo es insuficiente para los científicos. "No corrige todas las cuestiones que, a nuestro entender, no son adecuadas en la orden ministerial aprobada", prosigue el comunicado. La Cosce detalla dos de los asuntos "más importantes" que no están resueltos, "la obligatoriedad de que las personas afectadas deban abonar también la parte de la cuota del empleador y que no puedan recuperarse más de cinco o siete años porque algunas de las personas afectadas trabajaron con becas por las que no cotizaron durante periodos de tiempo mucho más amplios".

En circunstancias normales, la parte empresarial de las cotizaciones es la más elevada, un 23,6% de la base reguladora (similar al salario bruto anual) por contingencias comunes, mientras que el trabajador abona otro 4,7%. Los científicos piden que la Seguridad Social pague la parte de la empresa (en su caso suelen ser Administraciones públicas) y que ellos se hagan cargo de la del empleado. Sin embargo, los convenios especiales (como el que se articula para esta compra de cotización) funcionan de otra forma: como se trata de una compra a posteriori, la Seguridad Social no diferencia por conceptos.

En el comunicado, la Cosce celebró, no obstante, buena parte del acuerdo entre sindicatos y Gobierno: "Felicitamos al ministerio por la decisión de rectificar algunos de los aspectos más lesivos de la orden ministerial. En concreto, consideramos un acierto la rectificación en cuanto a que la nueva orden tome como base de cotización del convenio especial la base mínima correspondiente al año de realización de la actividad y no la actual como fija la orden".


Dos científicas trabajan en un laboratorio. GETTY IMAGES

Panorama internacional

La UE busca el camino para convertirse en una potencia geopolítica

Los Veintisiete han dado pasos de calado en materia militar y de seguridad económica, pero la naturaleza de la organización y las discrepancias siguen frenando el cambio

Madrid

ANDREA RIZZI
(EL PAÍS)

En octubre de 2019, cuando se disponía a asumir el cargo de alto representante de Política Exterior y de Seguridad de la UE, Josep Borrell dijo que la Unión debía "aprender a hablar el lenguaje del poder". Poco después, en su discurso de investidura, Ursula von der Leyen señaló que tenía en la mente una "Comisión geopolítica". En los años siguientes, espoleados por la pandemia y la invasión a gran escala de Ucrania, los Veintisiete han ido dando pasos de calado en esa dirección. Sin embargo, el camino para convertir la UE en una potencia geopolítica es largo, incierto, lleno de obstáculos.

La UE no nació para ser una potencia geopolítica. No es un poder militar estructurado y su acción en política exterior se ve entorpecida por la exigencia de unanimidad. Sufre, por tanto, límites que inducen a algunos expertos incluso a cuestionar conceptualmente su naturaleza de actor geopolítico. Sin embargo, pese a que durante décadas los Estados miembros defendieron sus competencias cruciales, el proyecto común se halla ahora en profunda metamorfosis. Es indudable que se va dotando de mayores capacidades comunes y que crece la voluntad política de usarlas en el marco de la lógica de pulsos descarnados de poder en la que se adentra el mundo.

En la legislatura que se acaba, los Veintisiete han dado pasos inéditos en el ámbito de la defensa, como el uso de un instrumento de la UE para facilitar un cuantioso envío de armas a Ucrania o la puesta en marcha de mecanismos de coordinación de la industria de defensa. Más allá de Ucrania, cabe notar que en el quinquenio se han lanzado siete operaciones militares conjuntas –incluida una de alto valor estratégico en el mar Rojo– frente a una sola en la legislatura anterior. De fondo hay un incremento generalizado del gasto militar a lo largo y ancho de la Unión.

Pero los avances no son exclusivos del ámbito de la defensa. Los expertos consultados para esta información coinciden en destacar la evolución en materia de seguridad económica y autonomía estratégica. En ese marco se inscriben acciones de carácter económico, energético y tecnológico, como el impulso a la industria autóctona de los microchips, la revisión de las relaciones comerciales con China –para reducir dependencias o evitar entregar tecnologías sensibles avanzadas– o la reconfiguración de los suministros energéticos, cortando lazos con Rusia.

Ilke Toygür, directora del Global Policy Center y profesora de Geopolítica Europea en IE University, cree que nos hallamos ante "un cambio de lógica". "Creo que en los últimos años se han cruzado las que antaño eran grandes líneas rojas, como el endeudamiento común en la pandemia o el envío de armas a Ucrania. Pero lo más importante, incluso antes de significativos avances específicos, es que hay un cambio de pensamiento con respecto a lo que la UE puede o no puede hacer. Está cambiando el ADN del proyecto".

Resulta significativo en este contexto que los líderes de Alemania y Francia hayan firmado esta semana una tribuna publicada por el diario *Financial Times* que aboga por reforzar "la soberanía europea", un concepto fuerte, defendido por París desde hace tiempo y ante el que Berlín mostraba cierta reluctancia al preferir mensajes más matizados y abiertos. Ya no. Un mundo cada vez más brutal, con la violenta impugnación del orden internacional por parte de Rusia, el incierto futuro de la alianza con EE UU, una China dominante en tecnologías clave y a la vez inquietante competidora, y un preocupante arco de inestabilidad en Oriente Próximo y África han convencido a casi todos de la necesidad de cambio.



El alto representante de la Unión Europea para Política Exterior, Josep Borrell. GETTY IMAGES

Es significativo que Alemania y Francia quieran reforzar la "soberanía europea"

Luis Simón, director de la oficina del Real Instituto Elcano en Bruselas e investigador principal, destaca los avances en materia de estrategia de seguridad económica o en el ámbito de la defensa, tanto con el envío de armas a Ucrania como en la creciente coordinación industrial en el sector. En este ámbito, cabe destacar nuevos mecanismos para compras conjuntas de material armamentístico.

Pero estos importantes pasos no significan que la UE esté cerca de la capacidad de actuar como una potencia geopolítica eficaz. Bruselas ha comisionado sendos informes a destacadas figuras italianas: Enrico Letta, para la reforma del mercado único (ya presentado), y Mario Draghi, para espolear la competitividad del grupo.

"Naturalmente, quedan serios problemas para seguir avanzando, que son los de siempre, las divergencias entre Estados miembros", dice Simón. El requerimiento de consenso político es obviamente un freno. "La relación fundamental es la francoalemana. Ha habido un cierto acercamiento entre ambos, pero permanecen diferencias sustanciales. Entre ellas destacaría la concepción que tienen del instrumento militar, que París concibe como una herramienta al servicio de la política exterior y de los objetivos estratégicos mientras para Berlín es una herramienta exclusivamente defensiva, siendo mucho más reacia a la hora de utilizarlo".

Trazar la hoja de ruta para una organización tan compleja como la UE es un desafío enorme y nada hace presagiar que esté cerca un cambio de los mecanismos de decisión. Toygür señala la reforma del mercado interior y el estímulo a la competitividad como dos áreas en las que es posible avanzar y que pueden dar un fuerte impulso. Ser una potencia geopolítica requiere disponer de vigor económico, capacidad innovativa. Para ello, algunos –como Francia– abogan por la emisión de nueva deuda común; otros –entre ellos Alemania– son reticentes. Aquí también, pues, hay que superar divergencias, pero es sin duda el terreno más propicio para los próximos pasos de la UE para convertirse en una potencia geopolítica.

Opinión

Cuando hay liquidez reinan la calma o la euforia

Por Juan Ignacio Crespo. Desde 2019, el exceso de efectivo en los mercados monetarios ha crecido un 77%, y el S&P 500, un 81%

Economista y estadístico del Estado

Todo el mundo que ha tenido o tiene algo que ver con los mercados financieros sabe de la importancia de la liquidez en su comportamiento. A veces, el uso de la palabra liquidez se vuelve ambiguo, ya que puede usarse en dos sentidos bastante diferentes. Uno de ellos (que no es el que nos interesa hoy aquí) es el de *que haya liquidez* a la hora de comprar un determinado valor, sea este de renta fija o de renta variable. En ese sentido, se habla de la liquidez que tiene un determinado valor como la posibilidad de que se puedan comprar y vender cantidades relativamente altas del valor sin modificar grandemente el precio en el mercado.

De ahí que se diga, por ejemplo, que el mercado de deuda pública de Estados Unidos es el más líquido del mundo porque, en circunstancias normales, absorbe con facilidad la cantidad de títulos que se pongan a la venta, y también absorbe el dinero que se ponga para comprar, sin apenas inmutarse, sin apenas mover el precio. De ahí que los valores líquidos sean, por tanto, los más difíciles de manipular.

A veces, a los mercados líquidos se les llama también mercados profundos: el lenguaje de los mercados está siempre lleno de metáforas, pues, como todo el mundo sabe también, en las aguas profundas es donde mayor volumen de líquido se concentra. De modo que, finalmente, *liquidez* y *volumen de negocio de un determinado valor (o en un determinado mercado)* vengan a ser expresiones equivalentes. Pero el concepto de liquidez que nos interesa hoy aquí es otro, y es el de que haya mucho o poco dinero circulando. Y, a veces, a la caza de muy pocos (o relativamente pocos) activos.

Un ejemplo de esas situaciones en que hay una liquidez demasiado abundante se dio en 2004-2008, cuando, como es conocido, se produjeron diversos fenómenos especulativos, sobre todo en el sector inmobiliario de diferentes países. En el caso de España (también de Grecia), esa liquidez provenía en gran parte de los bancos alemanes, que, no sabiendo qué hacer con el dinero, terminaron tomando decisiones de concesión de préstamos que eran de lo más imprudentes.

En el caso de la banca de Estados Unidos sucedió algo parecido: se concedieron alegremente préstamos hipotecarios que después se revendían para con ellos crear lo que terminaron llamándose productos tóxicos, aunque, cuando aún tenían respetabilidad, se les bautizara con acrónimos de sus nombres en inglés (por ejemplo, CDO) que muchas veces no entendían ni los inversores que se interesaban por ellos ni los comerciales que se encargaban de colocarlos en las carteras de valores ajenas.



El presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell. REUTERS



La Reserva Federal de Estados Unidos ha intervenido repetidas veces para desatascar las cañerías del sistema

A efectos prácticos, quienes actúan profesionalmente en los mercados financieros, así como quienes se preocupan por una gestión activa de sus carteras de valores, saben que el exceso de liquidez es siempre el heraldo de la subida de precio de todo tipo de activos. De ahí que, en los últimos años, haya cobrado cada vez más importancia el saber calcular, seguir e incluso pronosticar acertadamente la evolución del exceso de liquidez.

En el caso de Estados Unidos (que es el más fácil de seguir por la transparencia y abundancia de información que allí se proporciona), la evolución del exceso de liquidez caracteriza el signo de los tiempos vividos recientemente, y, más en concreto, desde septiembre de 2019.

¿Y que sucedió en septiembre de ese año para que sea un hito o mojón en la evolución de los mercados? Pues que, para sorpresa de la Reserva Federal y de todos los agentes de los mercados monetarios, se produjo una falta de liquidez en estos que hizo que las autoridades monetarias (es decir, la propia Reserva Federal) se vieran forzados a intervenir.

Los tipos de interés en el mercado interbancario tuvieron una subida muy fuerte que nadie sabía explicar a qué se debía. Se estaba en una de esas situaciones en que se dice (metafóricamente de nuevo, recurriendo a la jerga de los fontaneros) que las cañerías del sistema estaban obturadas. Pasados unos días de desconcierto, la Reserva Federal, a pesar de que estaba reduciendo su balance desde enero de 2015, decidió aplicar la política inversa y aprobar la compra de letras del Tesoro a las instituciones financieras para así inyectar liquidez al sistema.

Con eso los mercados se calmaron, pero esa calma, aunque nadie lo supiera entonces, sería de corta duración porque, cuatro meses más tarde, se nos echó encima la pandemia de covid y, dos meses después de iniciada esta, las cañerías del sistema de liquidez habían vuelto a obturarse. Ello obligó tanto a la Reserva Federal como al Banco Central Europeo (a pesar de la resistencia inicial de este, públicamente puesta de manifiesto por su presidenta, Christine Lagarde) a iniciar sendos programas de compra de bonos para que la liquidez volviera a fluir y reinara una calma que se había visto gravemente afectada.

Para hacerse idea de la enormidad del tratamiento *fontanero*, solo hay que decir que el exceso de liquidez en los mercados monetarios de Estados Unidos pasó de ser 3,43 billones (*trillions*) de dólares en septiembre de 2019 a 7,06 billones en noviembre de 2021. Después se ha ido reduciendo paulatinamente, hasta los 6,06 billones de la semana pasada.

Entre los 3,43 y los 6,06 billones, el exceso de liquidez subió un 77%. En ese mismo periodo el S&P 500 subió un 81% (coeficiente de correlación, 0,78%).

¡No hay más preguntas, señoría!



El canciller alemán, Olaf Scholz (derecha), y el ministro de Finanzas, Christian Lindner, en el Parlamento, en Berlín. EFE

Alemania no tira y se hunde en el caos ideológico

Por Lidia Conde. El canciller insiste en que hay que ahorrar, al igual que el titular de Finanzas, y los ministros rojiverdes piden más recursos

Periodista y analista de economía alemana

Alemania no tira. Y las perspectivas económicas no son alentadoras bajo un Gobierno tripartito y bipolar (rojiverde y liberal) que tampoco tira, porque el estancamiento económico ha desembocado en el caos ideológico. Como siempre, va de dinero. Mientras el canciller, el socialdemócrata Olaf Scholz, insiste en que los ministerios deben y deberán ahorrar siguiendo la pauta marcada por el poderoso ministro de Finanzas, el liberal Christian Lindner (FDP), los ministros rojiverdes piden más recursos, sobre todo para lo social. Scholz opina, como Lindner, que el marco financiero disponible se deriva de los ingresos del Estado (en 2025, unos 11.000 millones menos de lo previsto) y del freno a la deuda anclado desde 2009 en la Constitución, que limita el nuevo endeudamiento al 0,35% del PIB anual.

El canciller tampoco apuesta por modificar el freno a la deuda: "No debemos ponérnoslo fácil en la vida. Es la hora de sudar". Y defiende que los límites de gastos que impone Lindner han sido acordados previamente con él. Los liberales están encantados, pero cinco ministerios (el de Exteriores, de la verde Baerbock, y cuatro socialdemócratas) insisten en que necesitan más para 2025.

La realidad es que el erario tendrá que ahorrar para cuadrar las cuentas, por lo que no se podrá gastar tanto como lo previsto. Tampoco el estancamiento económico actual mejora las perspectivas presupuestarias a medio plazo. De ahí que Scholz hable de priorizar y Lindner de "disciplina presupuestaria por respeto a los contribuyentes". La clave para ambos está en el crecimiento.

El caos ideológico desatado por el estancamiento económico podría beneficiar al liberal Lindner, quien necesita perfilarse políticamente en un momento de pérdida de popularidad de su partido. Así que, para liarla todavía más, está utilizando la reforma prevista de las pensiones para presionar a los socialdemócratas con los que gobierna en coalición.

Es una apuesta de riesgo, porque no solo transmite la sensación de caos gubernamental, sino que genera desencanto político. El último dato presentado por los cinco sabios y sabias (el consejo que asesora al Gobierno alemán está integrado por tres catedráticas y dos catedráticos) es otro jarro de agua fría: la economía crecerá el 0,2% en 2024, por lo que el previsto despegue de la economía se pospone hasta 2025, en el que se elegirá un nuevo Gobierno federal.

Su industria pierde competitividad por los elevados precios de la energía y el aumento de los costes laborales. Y las empresas alemanas no logran beneficiarse de la recuperación de la economía global. Una de las razones es que China domina en mercados en los que hasta ahora las empresas alemanas brillaban. La industria y la construcción se quejan de que les llegan pocos pedidos nuevos, avisa Martin Werding, del Consejo Económico y catedrático en Bochum.

Y los conflictos en la coalición van a más. Lindner exige una mayor disciplina presupuestaria (apretarse el cinturón saltándose varios agujeros) y restringir la reforma de las pensiones. El Gobierno tenía previsto mantener el nivel de las pensiones en el 48% (coeficiente actual) hasta 2039. Para ello, los empresarios y las nuevas generaciones deberán cotizar más que hasta ahora (18,6% ambos), debido al cambio demográfico. Sobre todo, a partir de los próximos años treinta. En ese sentido, Lindner busca perfilarse políticamente, pero el consejo de sabios le da la razón, argumentando que la reforma es injusta para las próximas generaciones. Los liberales se oponen también a mantener la llamada *jubilación a los 63*, que permite jubilarse dos años antes a los trabajadores que hayan cotizado 45 años. La economía y las asociaciones empresariales opinan, como el FDP, que Alemania necesita en este momento a todos los trabajadores el máximo de tiempo posible. No obstante, debido a la paulatina subida de la edad legal de jubilación hasta los 67, la gente con 45 años cotizados se está jubilando ahora a los 64 y medio.



El liberal Lindner quiere restringir la reforma de las pensiones, que considera injusta para las próximas generaciones

Uno de los ministerios en dificultades es el del Trabajo. El proyecto Jobturbo del ministro Hubertus Heil no marcha. Su objetivo era presionar al grupo de población que percibe la ayuda social llamada *dinero ciudadano* para que cada vez más personas trabajen. Pero, en lugar de menguar, los costes de Heil se han disparado a 7.600 millones de euros más de lo previsto. El resto de ministerios que precisan más recursos de lo acordado son los de Exteriores, Defensa, Interior y Ayuda al Desarrollo.

Tampoco el consumo de los hogares despega, ni siquiera ahora que la inflación ha caído. La razón es que los sueldos reales son inferiores a los tiempos prepandémicos. La gente no tiene todavía la sensación de que la economía vuelve a marchar, afirma Achim Truger, uno de los cinco consejeros, quien está convencido de que el Gobierno debería impulsar la demanda vía inversión. De seguir así, el país se arriesga a entrar en recesión, advierte. El consejo propone desde principios de año una reforma del freno de la deuda para posibilitar mayores inversiones públicas. El canciller socialdemócrata se posiciona en contra. Y Lindner todavía es más rotundo: "No a presupuestos paralelos para financiar la transición verde". Opina que los retos estructurales no se pueden solucionar con cada vez más deudas. "Sin crecimiento económico no habrá margen para más gastos".

La visión del canciller socialdemócrata Scholz era implementar la mayor transformación de la industria y la economía alemana en cien años. Esa transición energética es complejísima, y todavía más en un mundo amenazado. Cuando en 2021 se formó su Gobierno de coalición con Verdes y liberales (FDP) no había guerra en Europa, ni millones de refugiados procedentes de Ucrania; todavía no se había desafiado a la industria energética por el conflicto Rusia-Ucrania, y EE UU acababa de despedir a Trump. Una de las prioridades pactadas por el Gobierno tripartito fue la transformación de la industria y de la economía para alcanzar la neutralidad climática en 2045. Pero lo que decidirá las próximas elecciones al Bundestag en 2025 será la economía.

Y ahí le esperan a Scholz más jarros de agua fría. Aunque el consejo de sabios prevé que la economía crezca en 2025 gracias al BCE (una reducción de tipos impulsaría las inversiones y la construcción) y a los incrementos salariales, la economía alemana apenas superará el 1%.

El gigante LVMH compra una empresa centenaria de curtición de cuero español

El grupo adquiere el 80% de la compañía catalana Riba Guixà para garantizar la excelencia de los procesos de fabricación y la supervivencia de esta firma familiar

LETICIA GARCÍA
MADRID

Desde hace unos cinco años es una práctica común que los grandes holdings del lujo adquieran fábricas históricas para preservar su futuro y, por supuesto, garantizar la cadena de valor y excelencia de sus productos. Una dinámica que comenzó a hacer pública Chanel hace casi dos décadas, cuando empezó a informar de la compra de casas centenarias de bordado, plumas, confección de guantes, etcétera, muchos de ellos agrupados desde 2019 en un gran edificio en París, de nombre 19M.

LVMH, la empresa de marcas de lujo más importante del mundo, dueña de firmas como Dior, Louis Vuitton, Celine, Tiffany & Co. o Kenzo, entre muchas otras, creó en 2015 la división Métiers d'Art con un propósito claro: "Buscamos la excelencia artesanal, pero, además de eso, tienen que ser empresas que tengan una visión a largo plazo. Nuestra misión es asegurarles un futuro, y para eso tenemos que compartir la misma visión; que estén abiertos a la innovación, a adaptarse a un mundo en constante evolución. Nosotros les facilitamos las herramientas, ya sea en materia de inversión, de logística, de organización, de mejora de los procesos o de acuerdos comerciales", cuenta a *El País* Matteo de Rosa, consejero delegado de LVMH Métiers d'Art y que antes ejerció, entre otros cargos, como presidente de Dries van Noten. En esta última década, ha adquirido más de una decena de granjas y talleres especializados en textil (en Kioto e Ibara, Japón), manufactura en Italia o metales en Francia, pero desde hace unos meses tiene las miras puestas en el cuero español.

En diciembre del pasado año firmó un acuerdo con Verdeveleno, una empresa valenciana especializada en pieles exóticas y, desde esta semana, LVMH es el dueño al 80% de Riba Guixà, una curtiduría catalana centenaria de la que ya poseía un 20%. "Riba es la mejor empresa del mundo en tratar la piel de cordero", explica De Rosa, "se trata de una decisión estratégica para garantizar su futuro y, a su vez, reforzar nuestra cadena de suministro en este tipo de artículos y garantizar la sostenibilidad de los procesos", apunta. La empresa, fundada en agosto de 1932 por Joan Riba Guixà, lleva cuatro generaciones trabajando el cuero y, desde los años ochenta del pasado siglo, es proveedora de marcas internacionales. Sin embargo, aunque esta es la primera empresa tradicional española en formar parte de la división de oficios de excelencia LVMH, no es el único negocio que el gran emporio del lujo tiene en España. Sin ir más lejos, hay cuatro fábricas y casi 1.200 empleados en Cataluña trabajando la marroquinería y la logística de Louis Vuitton, sin contar con los pedidos de artículos de lujo que sus firmas realizan artesanalmente en Ubrique, una de las cunas mundiales del cuero. "España es uno de los países con mayor tradición marroquinera, que se ha transmitido a lo largo de generaciones. En zonas como Barcelona o Valencia llevan siglos trabajando con técnicas artesanales y adaptándolas al presente", cuenta el consejero delegado de LVMH Métiers.



Matteo de Rosa, consejero delegado de LVMH Métiers d'Art, junto a Carles Riba, de Riba Guixà. CORTESÍA DE LVMH

El gigante del lujo ofrece su respaldo en materia de inversión, logística u organización a las empresas

LVMH destaca de los productores españoles su capacidad para adaptarse a los nuevos procesos

Pero su historia no es el único motivo por el que el mayor conglomerado de moda del mundo está expandiendo su influencia en España: "Los talleres están siendo pioneros en implementar dinámicas innovadoras para que sus procesos sean más eficaces y sostenibles. La Unión Europea está legislando varias medidas muy ambiciosas en lo que respecta a la fabricación respetuosa con el medio ambiente. El hecho de que estos fabricantes españoles ya las estén poniendo en práctica hace que sean muy atractivos para las firmas de lujo que quieren adherirse a estas prácticas sostenibles", comenta. No solo se trata de detallar dónde y, sobre todo, cómo se realiza la curtición del cuero, una práctica que ha sido motivo de polémica por realizarse de forma industrial y en algunos casos con cromo, nocivo para la salud. También es una cuestión de reducir emisiones a partir de la producción en proximidad, una asignatura pendiente para buena parte de la industria de la moda: "Producir en España facilita la logística en el mercado del lujo europeo. Además, la etiqueta 'Hecho en España' es muy deseable", detalla De Rosa.

Según el informe realizado por la consultora KPMG, junto a la asociación de empresas de lujo españolas Círculo Fortuny, la artesanía española generó en 2019 (la última vez que se analizó en detalle) 6.049 millones de euros a la economía nacional, concentrados en torno a 64.000 empresas y más de 200.000 trabajadores.

Pueden parecer cifras apabullantes, pero lo cierto es que desde hace tres décadas este sector ha ido en declive debido al auge de la producción en masa y el traslado de la fabricación a zonas donde la mano de obra es más barata. En lugares como Francia e Italia el número de empresas de artesanía es el doble.



CEDIDA POR BBVA

BBVA se une a la línea de avales para compra de vivienda

El *country manager* de BBVA en España, Peio Belausteguigoitia (a la derecha en la imagen), firmó ayer martes con la ministra de Vivienda y Agenda Urbana, Isabel Rodríguez, y con el presidente del Instituto de Crédito Oficial (ICO), José Carlos García de Quevedo, un documento de adhesión de BBVA a la línea de avales para la adquisición de primera vivienda de jóvenes de no más de 35 años y familias con menores a cargo, dotada con 2.500 millones de euros.



EFE

Pedro Sánchez declara el reconocimiento del Estado palestino

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, declaró ayer que el reconocimiento del Estado palestino "no va contra nadie" y tiene como "único objetivo" el de "contribuir a que israelíes y palestinos alcancen la paz". Así lo expresó en una comparecencia institucional para dar cuenta de esta "decisión histórica" desde La Moncloa, antes del Consejo de Ministros en la que se aprobó este reconocimiento que hace España de manera conjunta con Irlanda y Noruega. Sánchez recordó que, con esta decisión del Gobierno, España se suma a los más de 140 países que ya han reconocido el Estado palestino.



CEDIDA POR CAIXABANK

Los Premios EmprendeXXI reconocen la innovación y el talento

CaixaBank entregó ayer los Premios EmprendeXXI, cuyo objetivo es reconocer a las empresas de España y Portugal que ofrecen las mejores soluciones a algunos de los principales retos a los que se enfrenta la sociedad actual. Las ganadores de la 17ª edición fueron Nova Industria Galega, Gravity Wave, The Blue Box Biomedical Solutions, Showee Smart Wellness, Eonesia-Gamificación Inmersiva, Nuwe, Nidus Lab, Panda-Go, Cafler, Colibid, Hotel Treats y Oratrex.

Un exespía será presidente del Gobierno holandés

El exjefe de inteligencia holandés Dick Schoof fue presentado ayer como el primer ministro del próximo Gobierno de derecha de los Países Bajos. El ganador de las elecciones, Geert Wilders, alcanzó un acuerdo para formar un Gobierno con otros tres partidos conservadores.



EFE

Se presenta Tech Women for Boards

Tech Women for Boards se presentó en sociedad de la mano de Amrop España, consultora de búsqueda de ejecutivos. Su objetivo es impulsar a mujeres líderes en tecnología a los consejos de administración de las empresas en España y en Europa, conectando talento femenino con oportunidades.



CEDIDA POR AMROP

Prisa Media

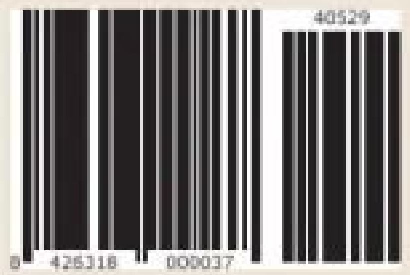
Madrid
Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128; administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6a planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución
Factoría Prisa Noticias S.L.: Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
914 400 135
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad
Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4o. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168

CincoDías

Miércoles, 29 de mayo de 2024



El auge de la inteligencia artificial podría tener éxito y a la vez diluirse

Las nuevas tecnologías pueden cambiar el mundo, pero dejar a los inversores en la estacada

ROBERT CYRAN

Los modelos de IA pueden producir respuestas aparentemente brillantes a preguntas humanas que, si se examinan más de cerca, revelan trocitos de tonterías posiblemente regurgitadas. Una dinámica similar puede estar en juego en el aumento de las inversiones y las valoraciones de las tecnológicas que buscan enriquecerse con ordenadores autodidactas. De los ferrocarriles a las redes de telecomunicaciones, los anteriores auges de las industrias intensivas en capital demuestran que las nuevas tecnologías pueden cambiar el mundo, pero dejar a los inversores en la estacada.

Los inversores no se cansan de la IA. OpenAI, Anthropic o Mistral baten récords de captación de fondos. Pero son gigantes tecnológicos como Microsoft, Amazon, Alphabet y Meta los que han disfrutado de las mayores ganancias inesperadas en Bolsa desde el lanzamiento de ChatGPT. Estas empresas están en una carrera armamentística de gastos para conquistar nuevos mercados y evitar que sus rivales perturben sus negocios existentes.

Los ingresos generados por la IA siguen siendo pequeños. Sequoia calcula que la IA generativa aporta ahora unos 3.000 millones de dólares al año en ingresos, frente a cero hace un año. Sin embargo, la empresa de capital riesgo señala que las firmas que ofrecen software como servicio tardaron una década en alcanzar un umbral similar. La promesa de futuras riquezas ha desencadenado algunas previsiones gigantescas para el gasto necesario para fabricar los semiconductores avanzados, construir los centros de datos y generar la energía necesaria para entrenar y ejecutar modelos de IA.

Este desenfreno podría incluso estar justificado. Los sistemas inteligentes que automatizan más trabajo, manipulan mayores montones de datos y complementan o superan la inteligencia humana podrían valer muchos múltiplos de esa cantidad. Además, el mundo ya ha experimentado antes auges de dimensiones similares.

Por ejemplo, el ferrocarril. Según el historiador económico Andrew Odlyzko, la inversión acumulada en la construcción de la red ferroviaria de Reino Unido entre 1845 y 1850 equivalió aproximadamente al 30% del PIB británico de 1850. A finales del siglo XX, las telecos pidieron prestado un billón de dólares para construir redes de cable de fibra óptica y telefonía móvil, según el presidente de la Comisión Federal de Comunicaciones de EE UU. Eso equivalía a cerca del 3% del PIB mundial de la época. Hoy día, un programa de inversión de 7 billones equivaldría a cerca del 30% del PIB anual de EE UU, o el 7% del mundial.



Sam Altman, consejero delegado de OpenAI. GETTY IMAGES

Pero las inversiones actuales solo tendrán sentido si generan enormes beneficios. Para ver qué tipo de ingresos podrían requerir las tecnológicas, empecemos por Nvidia, cuyos chips son los predeterminados para entrenar sistemas de IA. Los analistas esperan que la firma ingrese este año casi 100.000 millones procedentes de su división de centros de datos, según LSEG. Aunque no todas las ventas de esta unidad están relacionadas con la IA, es probable que la mayor parte sí.

Supongamos que los servidores de IA que utilizan estos chips tienen una vida útil de cuatro años. Otros costes, como los equipos de red, el espacio en los centros de datos y la energía necesaria para ejecutar los modelos de IA suponen un 75% de la factura, según SemiAnalysis, lo cual eleva el desembolso total a 175.000 millones. Ahora supongamos que las tecnológicas que hacen estas inversiones esperan un margen de beneficio operativo del 40%. Esto implica que, en conjunto, tendrán que obtener 292.000 millones de ingresos relacionados con la IA en cuatro años, es decir, unos 73.000 millones al año. Sin duda es posible, pero aún está lejos de los 3.000 millones actuales.

Una característica de los nuevos mercados tecnológicos es que las primeras estimaciones pueden quedarse muy cortas. En 1980, McKinsey trató de adivinar el tamaño del mercado de la telefonía móvil en 20 años y la cifra real fue 125 veces superior a la estimación de la consultora.

Hoy día, los lanzamientos de productos de IA se describen habitualmente como *mágicos*, mientras que las empresas se maravillan de los supuestos aumentos de productividad del 30% derivados de la implantación de esta tecnología. Como en el bum de las telecomunicaciones, hay un beneficio obvio en el tamaño. Los mayores avances de la IA en los últimos años se deben a que los modelos son cada vez más grandes y utilizan más datos y potencia de cálculo.

Pero los auges de la inversión decepcionan más a menudo a sus partidarios financieros. Los inversores en ferrocarriles británicos sobrestimaron la demanda de la nueva forma de transporte y en 1850 habían perdido un tercio de su dinero. El país entró en una depresión.

El frenesí de las telecomunicaciones de finales de los noventa también produjo pérdidas colosales. Las enormes inversiones en el tendido de cables de fibra óptica y el pago excesivo por las licencias europeas para explotar redes 3G condenaron al fracaso a muchas firmas emergentes y a las grandes compañías a años de retornos por debajo de la media.

La bonanza de la IA viene acompañada de estos escollos y otros más. Las vías del tren y el cable de fibra óptica, una vez instalados, duran décadas. La vida útil de un modelo de IA y de los servidores en los que se ejecuta es mucho más corta. Los cambios en los gustos o comportamientos humanos, la nueva información o el entrenamiento con datos erróneos pueden dejar obsoleto rápidamente un caro modelo de gran tamaño.

Múltiples empresas gigantes y muchos países quieren desarrollar la IA, por lo que los avances pueden convertirse en una *commodity*. Y si la IA demuestra ser superior a la inteligencia humana, parece probable que los Gobiernos impongan límites estrictos a sus usos, lo cual reducirá el beneficio resultante.

Tal vez el resultado final sea muy parecido al auge del ferrocarril y de las telecomunicaciones. Los visionarios de la tecnología tenían razón: ahora la gente puede leer este artículo en su *smartphone* mientras viaja en tren. Es un consuelo para los muchos inversores que perdieron la camisa en el proceso.

La difícil apuesta de Macron por Draghi

PIERRE BRIANÇON

La idea de instalar a Mario Draghi en uno de los dos principales puestos europeos tiene toda la belleza de las elevadas estrategias intelectuales que a Emmanuel Macron le gusta detallar en sus discursos sobre el futuro del continente. También corre el mismo riesgo de estrellarse contra la realidad política.

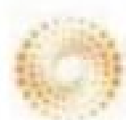
Hace tiempo que se sabe que el presidente francés está presionando para que el exjefe del BCE y del Gobierno italiano se ponga al frente de la Comisión Europea o del Consejo Europeo. Puede que haya motivos para recurrir a un hombre que aún se regodea en su reputación de salvador de la zona euro, aunque la incursión de Draghi en la política italiana al frente de un Ejecutivo de unidad nacional en 2021-22 fue más controvertida, ya que terminó con la victoria electoral del partido de extrema derecha de Giorgia Meloni.

La zona euro apenas crece: el PIB aumentó un 0,4% en 2023 y lo hará un 0,8% este año, según el FMI. Y necesita invertir a gran escala en la transición ecológica, infraestructuras y defensa. Macron y Draghi coinciden en la necesidad de encontrar nuevos recursos conjuntos, ya sea mediante préstamos o impuestos. Y están de acuerdo en que Europa debe reformarse y mejorar su competitividad, un tema sobre el que Draghi está preparando un informe para Ursula von der Leyen.

Pero al francés le costará instalar a su colega italiano en uno de los dos altos cargos que saldrán a concurso tras las elecciones. Von der Leyen está haciendo una gran campaña para ser reelegida, y sería la opción natural si los partidos conservadores ganan en las urnas. Sería necesario que los aliados liberales de Macron obtuvieran un buen resultado para justificar la destitución de Von der Leyen.

Ascender a Draghi a la presidencia del Consejo Europeo, donde podría coordinar la agenda de los líderes de la UE, no requeriría la opinión de los ciudadanos y podría encajarle mejor. Pero a algunos gobernantes puede preocuparles tener a un peso pesado en el puesto.

En todo caso, ambas funciones requieren la unanimidad de los 27, lo cual no está nada claro. Además, Europa haría el juego a los críticos populistas que argumentan que sus líderes son con demasiada frecuencia burócratas no elegidos. Draghi nunca se ha presentado a unas elecciones. Puede que en algún momento Macron se dé cuenta de que su campaña no es más que un sueño tecnocrático.



REUTERS BREAKINGVIEWS

Para más información Breakingviews. reuters.com
Los autores son columnistas de Reuters Breakingviews. Las opiniones son suyas.
La traducción, de Carlos Gómez Abajo, es responsabilidad de CincoDías.

Tribuna. Las claves de los contratos de alquiler de naves logísticas —P4

Legal

Anatomía de un crecimiento sin techo

Los bufetes viven años dulces tras surfear airosos las grandes crisis económicas ▶ La pregunta es: ¿durarán para siempre los tiempos de café para todos?

P. ESTEBAN / J. M. BARJOLA / J. VELASCO
MADRID

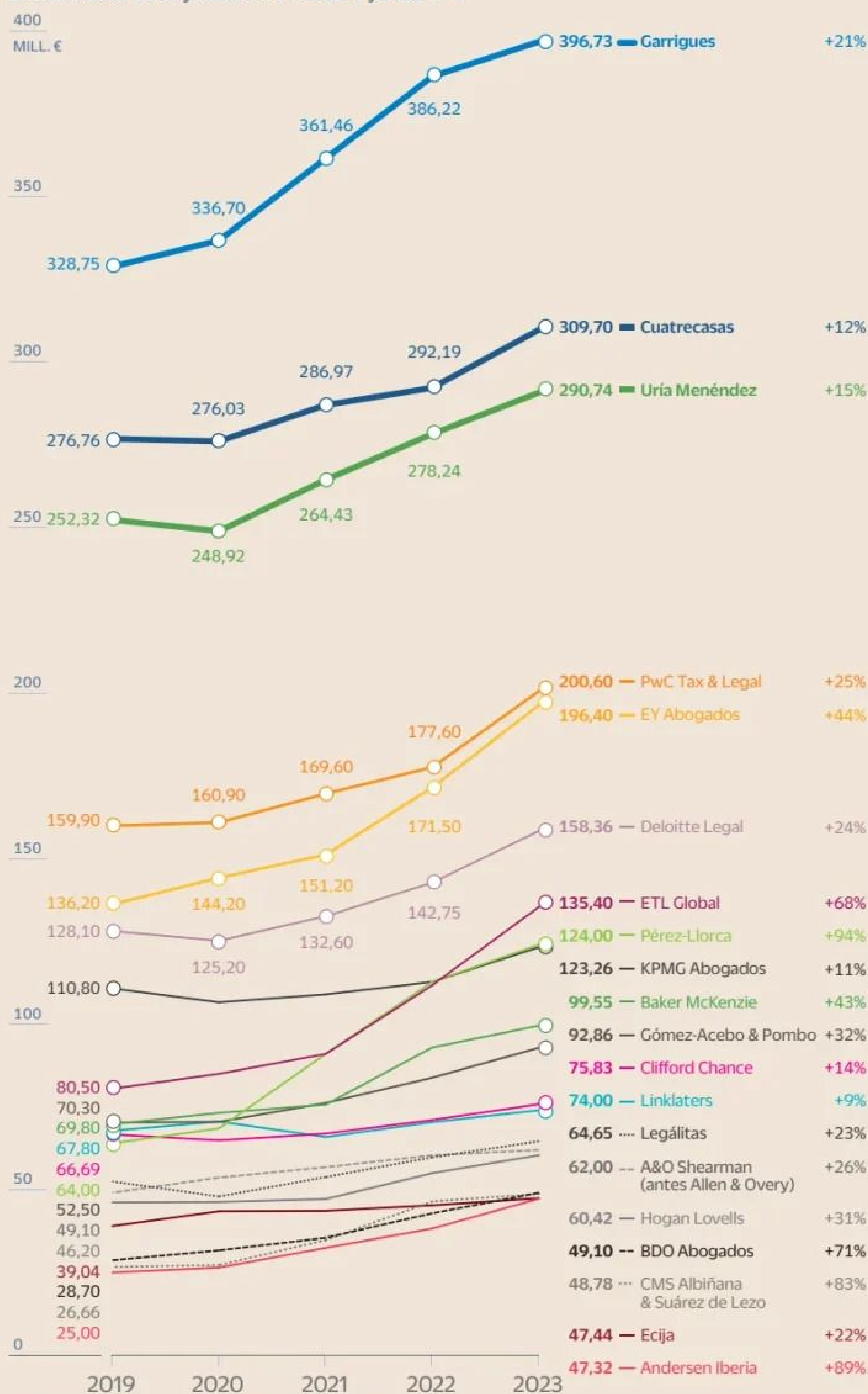
Son días de vino y rosas para los grandes bufetes de abogados. Se dice que a río revuelto hay ganancia de pescadores; pues bien, un vistazo a las ganancias de los grandes despachos (y, sobre todo, a sus abultadas ratios de crecimiento) sirve para saber que es cierto: la abogacía no solo ha demostrado una envidiable impermeabilidad a las grandes crisis del último lustro (pandemia, guerras, tensión inflacionaria, subida de tipos de interés...), sino que, paradójicamente, han sido años de hacer caja.

"El sector de la abogacía de los negocios en España está demostrando una fuerte resiliencia a las condiciones cambiantes e inciertas del mercado. Ya lo demostró durante la crisis financiera global. Este sector es de algún modo anticíclico", corrobora Luis de Carlos, presidente del Centro Lawahead de la Abogacía de IE Law School en IE University. El modelo de negocio de las grandes firmas "permite compensar las caídas de determinadas áreas con el crecimiento de otras". La armadura es más férrea por la "sólida estructura financiera sin deuda" de las firmas; también ayuda que el nivel de contratación no haya bajado y que se hayan adaptado muy bien al teletrabajo y a los cambios tecnológicos. El clima económico en España, remata De Carlos, es dinámico y atrae la inversión extranjera.

La pregunta que surge es: ¿cómo crecer en un mercado que no es infinito? ¿Habrá café para todos? Para Miguel Ángel Pérez de la Manga, socio de BlackSwan, los colosos de la abogacía pueden encarar dificultades a la hora de atraer nuevos clientes "que no les hagan perder su posicionamiento". "Aquí es donde encontrarán las limitaciones de un mercado como el español", analiza el consultor.

CincoDías ha elaborado una tabla para escudriñar el crecimiento de los 20 despachos que más han facturado en España en el último lustro. Las líneas ascendentes muestran que todos ellos han dado un salto en ingresos.

—Continúa en P2



En portada



Fernando Vives

PRESIDENTE EJECUTIVO DE GARRIGUES

"Garrigues lleva diez años de crecimiento ininterrumpido. En este periodo se ha mantenido fiel a su filosofía de crecimiento sólido y rentable, que le ha llevado a ser no solo el primer despacho de España por facturación, sino también la primera firma en conseguirlo de la Unión Europea, donde en 2024 es el primer bufete de abogados en superar los 450 millones de euros en ingresos".



Javier Fontcuberta

DIRECTOR GENERAL DE CUATRECASAS

"En el último lustro, nuestra facturación ha experimentado un notable crecimiento gracias al arduo trabajo y dedicación de nuestro equipo, que ofrece un excelente servicio a nuestros clientes y es capaz de construir relaciones sólidas y duraderas. Este crecimiento es, además, un testimonio de nuestra pasión por la excelencia y nuestro compromiso de servir a nuestros clientes con rigor e innovación".



Salvador Sánchez-Terán

SOCIO DIRECTOR DE URÍA MENÉNDEZ

"Crecemos en un periodo especialmente incierto (pandemia global, guerra en Ucrania, alza de tipos...). Estamos especialmente satisfechos de estos resultados. Esta solidez solo es posible si seguimos contando con los mejores profesionales, y eso se logra atrayendo al mejor talento joven y formándolo, y consiguiendo mantener una sólida base de clientes que siguen confiando en nosotros".



Joaquín Latorre

SOCIO RESPONSABLE DE PWC TAX & LEGAL

"Hemos mantenido un crecimiento sostenido en el tiempo impulsando la rentabilidad, en un periodo complicado marcado por la pandemia. Además, hemos sido capaces de ejecutar nuestro plan de transformación con la reorganización de nuestros servicios en torno a cuatro grandes áreas: asesoramiento fiscal, jurídico, en recursos humanos y personas físicas, y tecnología y digitalización".



Ramón Palacín

SOCIO DIRECTOR DE EY ABOGADOS

"La inversión en tecnología y la integración de herramientas de vanguardia han sido fundamentales para mejorar nuestra posición en el mercado. En términos de negocio, hemos mantenido una senda de crecimiento elevada y sostenida, con aumentos significativos en nuestra facturación. Continuaremos invirtiendo en tecnología para que los abogados puedan centrarse en funciones de alto valor".

—Viene de P1

Hay casos llamativos. Pérez-Llorca ha pasado de 64 a 124 millones de euros, lo que arroja un impresionante crecimiento del 94% en tan solo cinco años. Andersen Iberia (89%, pasando de 25 a 47,32 millones) y CMS Albiñana & Suárez de Lezo (83%, de 26,66 a 48,78 millones) completan este particular podio por salto de longitud, y les siguen BDO Abogados (71%, de 28,7 a 49,1 millones) y ETL Global (68%, de 80,5 a 135,4 millones).

Poderío nacional

Tres pesos pesados, Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, mantienen su reinado como despachos que hacen más caja. La firma de Fernando Vives ha sido la primera de la Unión Europea en romper la barrera de los 450 millones de euros de facturación global en 2023. En España (396,73 millones), el empujón ha sido del 21% respecto de la cifra de 2019. Por su parte, Cuatrecasas ha facturado 309,7 millones de euros este último ejercicio, un 12% más (desde 276,76 millones), y en tercer lugar, Uría Menéndez ha pasado de ingresar 252,32 millones de euros en 2019 a 290,74 millones en 2023 (sube un 15%).

Una de las primeras conclusiones es que el crecimiento de los grandes no es tan espectacular, en términos porcentuales como el de las firmas que aparecen por el retrovisor. Pérez de la Manga cree que los saltos porcentuales en este club no son del todo comparables. "Cualquier crecimiento que se aplique a Garrigues es mucho dinero en términos absolutos", pone de ejemplo el consultor.

'Big four'

De las cifras que se anotan las cuatro grandes consultoras (*big four*) en el mercado de la abogacía destaca el empuje de EY Abogados con un crecimiento del 44%.



GETTY IMAGES

Le siguen PwC Tax & Legal (25%), Deloitte Legal (24%) y KPMG Abogados (11%). Estos despachos "siguen creciendo y buscan cómo competir con el resto de las firmas más allá de su tradicional fortaleza en fiscal", analiza el consultor.

En cuanto a las anglosajonas, la estadounidense Baker McKenzie destaca con un salto del 43% que la deja a décimas de los 100 millones de euros de ingresos en España. De los bufetes del *magic circle* que proporcionan datos (lo que deja fuera a Freshfields), se aprecia una pugna entre Clifford Chance (14%) y Linklaters (9%), con facturaciones similares. La primera dio el *sorpasso* en 2021 y Linklaters ha remontado en el último ejercicio. El crecimiento más destacado en este nicho es el de A&O Shearman (26,27%), la marca que une Allen & Overy y Shearman & Sterling (los datos reflejados en este reportaje solo representan la caja de la primera).

En el club de menos de 100 millones despunta Andersen Iberia. Es el farolillo rojo del top 20, pero reporta un espectacular 89% de crecimiento en los últimos cinco años. No hay que perder de vista a CMS Albiñana & Suárez de Lezo, con un 83% de tirón, situándose cerca de los 50 millones de euros. El salto es más destacable si cabe porque esta firma no ha llevado a cabo grandes integraciones. Legálitas (un 23% más), por su parte, se cuela en el ranking por ingresos pese a tener un nicho de negocio distinto. Ecija ha conseguido remontar un 22% su facturación en España pasando de 39 a 47,4 millones de euros.

Caja

Todos los despachos coinciden: el departamento que más millones reportó a los bufetes ha sido, con diferencia, M&A y mercantil. A pesar de los altibajos tras la pandemia, 14 firmas –el 100% de las que se abren a responder– concuerdan en que fusiones y adquisiciones ha sido y continúa siendo el nicho crucero de los bufetes. El segundo motor que mueve la vela es el asesoramiento fiscal y tributario (un 57% lo apunta), mientras que la tercera posición se reparte entre las áreas de litigación, procesal y arbitraje, derecho público y regulatorio y laboral (48% la mencionan).

No obstante, los despachos mantienen la esperanza y confían en que vuelvan los tiempos de gloria del M&A. La previsión es que lleguen días donde los tipos inflacionarios se estabilicen, el acceso a la financiación sea más barato y ello, en suma, reactive la actividad de compraventas de empresas, junto con las absorciones y fusiones.

En la espera, los abogados confían en que las empresas sigan llamando a sus puertas para guiarlas en los procesos de reestructuración que muchas atraviesan, heridas por la crisis sanitaria de la que muchos empresarios no han terminado de recuperarse. Procesos que, como señalan las fuentes jurídicas, plantean auténticos encajes de bolillos legales y requerirán los servicios de los bufetes.

Futuro

Con la vista en la transformación digital de los países y los planes de descarbonización de los Gobiernos, y con el año 2030 a la vuelta de la esquina, las firmas jurídicas esperan hacer caja con un área hasta el momento en segundo plano: el asesoramiento en derecho público y regulatorio. En los pasillos de los despachos se dejan escuchar conversaciones sobre temas de energías renovables, plantas energéticas, procesos de financiación y leyes estatales. También, por supuesto, sobre arbitrajes relacionados con estos asuntos, otro nicho de negocio de enorme potencial, según reseñan las fuentes jurídicas. Es esta área, la de derecho público, la que puede pasar de ser un departamento marginal a un revulsivo, dicen algunos. Otros, por su parte, vaticinan que crecerá la demanda de asesoramiento legal en materia de derecho tecnológico y digital. En especial, apostillan, con el auge de la inteligencia artificial.

En portada



Nicolás de Gaviria

SOCIO DIRECTOR DE DELOITTE LEGAL

"La valoración de los resultados obtenidos en los últimos cinco ejercicios es extraordinariamente positiva. Ante un contexto económico, político y social complejo, nuestro principal reto como despacho ha sido ayudar a nuestros clientes a lo largo de este proceso, formando parte de su estrategia corporativa y de negocio, prestándoles un servicio tanto jurídico como tributario".



Juan Bermúdez Clavería

CEO DE ETL GLOBAL ESPAÑA

"En los resultados se aprecia un notable crecimiento. Este año hemos conseguido un hito, y es posicionarnos en el séptimo puesto del ranking, siendo uno de los grupos que más ha crecido en porcentaje (17,4%). Con la estrategia de crecimiento que persigue el grupo en España, seguiremos con un ritmo imparable, manteniendo un crecimiento entre un 18% y un 20% según nuestras previsiones".



Julio Lujambio

SOCIO EJECUTIVO DE PÉREZ-LLORCA

"Casi doblar nuestras ventas es el efecto de mantener nuestra apuesta por retener y atraer todo el talento que quiere ser parte de un proyecto tremendamente ambicioso. También es fruto de posicionar al despacho en las grandes operaciones, financiaciones y litigios. El gran reto es pensar en el futuro y en los países, mercados y prácticas que nos van a permitir no dar por concluido el proyecto".



Alberto Estrelles

SOCIO DIRECTOR DE KPMG ABOGADOS

"Estamos satisfechos con los datos de facturación a pesar del efecto de la covid, pero más si cabe con la rentabilidad de la firma en estos últimos cinco años. Además, hemos apostado por la tecnología como valor adicional clave, implementando paulatinamente soluciones y herramientas tecnológicas que nos ayudarán a conseguir nuestro objetivo de negocio en los próximos años".



Bruno Domínguez

SOCIO CODIRECTOR DE BAKER MCKENZIE

"En la trayectoria de los últimos cinco años, complejos a nivel económico, empresarial y social, nuestro despacho ha continuado consolidando una posición de liderazgo en el mercado gracias a trabajar con nuestros clientes como una verdadera extensión de sus equipos. Seguimos siendo una firma referente en España que consolida cada año una cultura de despacho única en el mercado".



Iñigo Erlaiz

SOCIO DIRECTOR DE GÓMEZ-ACEBO & POMBO

"Aunque el crecimiento en los últimos cinco años es importante, para nosotros la facturación no es lo más relevante ni donde marcamos nuestro objetivo. Nuestra estrategia tiene el foco en la mejora del posicionamiento y la rentabilidad. El crecimiento es bueno en la medida en que en este caso es consecuencia de esa mejora de posicionamiento, que también se observa en otros indicadores".



Jaime Velázquez

SOCIO DIRECTOR DE CLIFFORD CHANCE EN ESPAÑA

"Los resultados confirman la senda de crecimiento del despacho, no solo en España sino en todo el mundo. En un entorno cambiante, la firma ha logrado mantener un crecimiento sostenido y alcanzar sus objetivos de rentabilidad. Las áreas transaccionales y el equipo de litigación han participado en algunos de los asuntos más destacados del mercado. Estamos muy satisfechos por nuestros resultados".



José Giménez

SOCIO DIRECTOR DE LINKLATERS

"Estamos satisfechos con la evolución de los resultados de estos últimos ejercicios, sobre todo teniendo en cuenta las circunstancias. Han sido años complicados, con muchos altibajos, y a pesar del entorno, hemos sido capaces de incrementar la facturación de manera consolidada. Estos resultados no habrían sido posibles sin el esfuerzo incansable de todos nuestros profesionales".



Luis del Pozo

CEO DE LEGÁLITAS

"En 2020 se tomó una importante decisión estratégica consistente en descontinuar una línea de negocio no considerada *core* y centrar los esfuerzos en el crecimiento del negocio B2C (cliente particular en modelo suscripción). Desde entonces, esta línea de negocio ha crecido de forma orgánica por encima del 20% anual a nivel de ingresos y el total de la compañía a doble dígito de forma sostenida".



Antonio Vázquez-Guillén

SOCIO CODIRECTOR DE A&O SHEARMAN

"A&O Shearman [antes Allen & Overy] ha experimentado un espectacular crecimiento en los últimos cinco años, elevando su facturación más del 26% respecto a 2019 y convirtiéndose en uno de los despachos líderes de nuestro país. Tenemos la suerte de ser el compañero de viaje de grandes compañías nacionales líderes en sus sectores e inversores internacionales en su apuesta por España".



José Luis Vázquez

SOCIO DIRECTOR DE HOGAN LOVELLS

"La evolución a lo largo de los últimos cinco años ha sido francamente buena. Hemos sorteado momentos duros como la pandemia de covid en 2020 y en ningún momento hemos dejado de crecer. Seguimos planeando ampliar negocio en M&A, *finance*, regulatorio y energía y seguir honrando los puntos principales de nuestra estrategia para continuar situándonos en el *top* de los despachos".



Enrique Azorín

PRESIDENTE DE BDO ABOGADOS

"Nuestro crecimiento ha sido constante durante esta última década. Desde el despacho hemos hecho una apuesta por el crecimiento orgánico, con incorporaciones selectivas, frente a las grandes adquisiciones o integraciones. Nuestras previsiones para los próximos años son las de continuar con el mismo desarrollo que llevamos y ampliar nuestros servicios a la realidad del mercado".



María González Gordon

SOCIA CODIRECTORA DE CMS ALBIÑANA & SUÁREZ DE LEZO

"Los resultados consolidan el crecimiento del despacho y el cumplimiento de nuestro plan estratégico. El contexto actual nos pide estar preparados para abordar un escenario de continua incertidumbre, motivado por los retos socioeconómicos, el avance de la tecnología, la globalización y la evolución en el comportamiento del cliente y su manera de contratar los servicios legales".



Alejandro Touriño

SOCIO DIRECTOR DE ECIJA

"Si vemos la evolución de la firma en los últimos cinco años, el despacho ha logrado duplicar la cifra de negocio y expandir su equipo de manera exponencial. Nos hemos consolidado como la firma con mayor presencia en Iberoamérica, con un total de 36 oficinas en 17 países. Nuestro objetivo para los próximos cinco años es duplicar nuestra facturación global y superar los 150 millones de euros en ingresos".



José Vicente Morote

SOCIO DIRECTOR DE ANDERSEN IBERIA

"Hemos protagonizado un crecimiento muy destacado que nos ha ayudado a reforzar nuestra presencia en el mercado. Si se cumplen nuestras previsiones, Andersen Iberia alcanzará los 100 millones de facturación en 2027. Sin embargo, nuestro foco es seguir incrementando la calidad y la especialización de nuestros equipos con áreas de práctica o sectores que ofrezcan mejor servicio a los clientes".

Tribuna / Jurisprudencia

Las claves de los contratos de alquiler de naves logísticas

José Miguel Martín-Zamorano. El inversor quiere protegerse de la inflación incluyendo ajustes de la renta a la evolución del IPC

Socio de Marimón Abogados



GETTY IMAGES

El desarrollo de parques logísticos adaptados a las necesidades del comercio electrónico ha incrementado el uso del alquiler. Dado el tamaño y las exigencias urbanísticas, técnicas y medioambientales de las naves requeridas actualmente, se precisa una inversión que el industrial, logístico o inmobiliario no puede afrontar. Los promotores son ahora fondos. Estas circunstancias influyen en el contenido del arrendamiento.

En primer lugar, para los fondos es muy relevante la valoración de su inversión y esta se hace descontando la renta de mercado. Por ello, se buscará la máxima renta posible permitiendo al inquilino un mayor uso del inmueble mediante el subarriendo a empresas de su grupo o a las integradas en su operativa: clientes, proveedores u operadores logísticos.

Igualmente, se anticipa su acceso al activo para que pueda implantarse de manera simultánea a la construcción de la nave. Incluso, el arrendador asumirá parte de sus costes o concederá una carencia de renta y/o gastos, vinculada a una extensión del alquiler. Asimismo, la cubierta es una fuente de ingresos con la instalación de placas fotovoltaicas.

Dado que el inversor quiere protegerse de la inflación, se incluyen ajustes de la renta a la evolución del IPC, siendo esta cláusula en la que el arrendador es más inflexible en su negociación y aplicación. En segundo lugar, el fondo trasladará todo el coste y riesgo inmobiliario posible al operador. El acuerdo se firmará bajo la modalidad "triple-neto" en la que los gastos repercutibles se amplían a todos los necesarios para la administración, conservación y mantenimiento del activo, a los derivados de su pertenencia al complejo logístico y a los seguros e impuestos que recaen sobre su propiedad.

En tercer lugar, el plazo es otro elemento relevante en la valoración del activo. El inquilino se compromete por plazos relativamente altos (5-7 años). Este compromiso es posible porque, dadas las implicaciones de una operativa logística, no es previsible su cambio a corto plazo. Recíprocamente, el operador exigirá poder prorrogar el contrato, lo cual se sujetará al ajuste de la renta al mercado.

En cuarto lugar, la seguridad de cobro de la renta ocupa también un papel importante en la valoración.



La importante inversión que requiere el desarrollo de parques logísticos está provocando que los promotores sean fondos

Aparte del rating del operador, es fundamental las garantías que ofrezca. Además de la fianza legal, se exige un aval bancario a primera demanda de importe suficiente para cubrir el coste de recuperar la posesión. Este aval será cedible a un futuro comprador de la nave o a su financiador y se reemplazará a su vencimiento y cada vez que se actualice la renta.

En quinto lugar, se cubrirán los riesgos del inmueble y de su explotación. Además de la retención al constructor y el seguro decenal, se firman contratos de mantenimiento para la estructura e instalaciones del edificio y un seguro del continente. El arrendatario contratará seguros que cubran el contenido, los riesgos de las obras que ejecute y de su actividad. Se incluyen cláusulas que permiten al propietario reclamar directamente a las aseguradoras del arrendador y se excluye la acción de regreso de aquellas contra el propietario o su aseguradora.

En sexto lugar, para obtener la calificación ambiental adecuada, se incluyen disposiciones relacionadas con la actividad y obras que el inquilino puede ejecutar, el cumplimiento de la normativa medioambiental, la eficiencia energética y el tratamiento de residuos. El arrendador monitorizará los consumos, inspeccionará obras y actividades y propondrá o impondrá soluciones.

Por último, la liquidez del activo se protege mediante la renuncia del arrendatario al derecho de adquisición preferente y a su derecho de indemnización por clientela al término del contrato.

Los aspirantes al máster de abogacía deben haber acabado la carrera

El Tribunal Supremo corrige el reglamento de acceso



GETTY IMAGES

VÍCTOR BORREGUERO
MADRID

Las universidades no podrán impartir el máster de acceso a la abogacía a los alumnos que no hayan terminado sus estudios de grado en Derecho. Así lo expresa un reciente fallo del Tribunal Supremo, que anula parcialmente la norma que regula el acceso a las profesiones de abogados y procuradores.

Hasta ahora, un pequeño inciso en el texto permitía a los candidatos inscribirse en los másteres sin haber terminado su carrera y simultanear los estudios. Sin embargo, tras esta sentencia, los alumnos deberán seguir obligatoriamente tres pasos: primero, obtener su titulación u homologación; segundo, finalizar su posgrado de acceso a la profesión, y tercero, ser evaluados en el curso de acceso a la abogacía.

En marzo de 2023, el Consejo General de la Abogacía Española presentó un recurso contencioso-administrativo contra el Real Decreto 64/2023, de 8 de febrero, reglamento de la ley sobre el acceso a las profesiones de la abogacía y la procura. En el procedimiento, fue parte demandada la Administración General del Estado. La entidad demandante alegó que el real decreto vulneraba "el principio de legalidad" y resultaba "discriminatorio para los colegios de abogados frente a las universidades". El reglamento permitía a los futuros abogados inscribirse en los posgrados organizados por las universidades y terminar, en paralelo, sus carreras.

La decisión del alto tribunal es clara: "El acceso al máster de la abogacía requiere estar ya en posesión del título de grado, sin que resulte posible simultanear ambos estudios".

La cuestión no es nueva. Los magistrados se remiten a un fallo de 2020 según el cual "simultanear cursos de grado y posgrado choca frontalmente con la naturaleza y regulación de ambos cursos". Así, los estudios para acceder a la abogacía son de "capacitación profesional" y van "más allá de la obtención de una titulación universitaria". De este modo, no sería aceptable ofrecer "cursos de formación para abogados" a personas que no lo sean.

La sentencia hace extensible esta prohibición a los títulos que se logren por homologación. Así, exige "haber obtenido previamente la homologación del título habilitante obtenido en el extranjero", sin que sea conforme a Derecho "la realización simultánea de ambas formaciones".

Se prohíbe simultanear los estudios de Derecho y los másteres